



约翰·洛克菲勒说：

“贫穷通往富裕的道路是畅通的。重要的是你要坚信：我就是最大的资本。”

RANG LICAICHENGWEI YIZHONG
XIGUAN

让理财成为一种习惯

为什么有的人一辈子都在为钱奔波，而有的人却钱多得花不完？为什么有的人可以“出有车，食有鱼”，而有的人却只能衣衫褴褛、寒酸陋巷？为什么有的人潇洒地制定着游戏规则，并享受着由此带来的财富，而有的人却只能被动接受贫穷，总是在规则的后面艰难地追赶？为什么富人似乎越来越富有，而穷人却好像越来越困苦？

世上没有命中注定贫穷的人，
只有顽固地为贫穷找借口的人。

安子◎绍莹

你不理财 财不理你



金城出版社
GOLD WALL PRESS



财富的来源，简单的讲，就是两个字：**理财**；展开了讲，就是十二个字：**勤俭节约、积极储蓄、不断投资**。

只要掌握了理财的精髓，并且长期坚持不懈地做下去，你的财富就会像“**滚雪球**”一样不断增加，最终成就你的财富梦想。



上架建议：财经/金融

ISBN 978-7-80251-755-4



9 787802 517554 >

定价：29.80元

让**理财** 成为**一种习惯**



 金城出版社
GOLD WALL PRESS

图书在版编目(CIP)数据

让理财成为一种习惯/安子编著. —北京:金城出版社, 2010.12
ISBN 978-7-80251-755-4

I. ①让… II. ①安… III. ①财务管理-通俗读物
IV. ①TS976.15-49

中国版本图书馆CIP数据核字 (2010) 第231955号

让理财成为一种习惯

作 者 安 子
责任编辑 袁东旭
开 本 700毫米×960毫米 1/16
印 张 15
字 数 158千字
版 次 2011年1月第1版 2011年1月第1次印刷
印 刷 北京金瀑印刷有限责任公司
书 号 ISBN 978-7-80251-755-4
定 价 29.80元

出版发行 金城出版社 北京市朝阳区和平街11区37号楼 邮编: 100013
发 行 部 (010)84254364
编 辑 部 (010)84258699
总 编 室 (010)64228516
网 址 <http://www.jccb.com.cn>
电子邮箱 jinchengchuban@163.com
法律顾问 陈鹰律师事务所 (010)64970501



中国有句老话：吃不穷、穿不穷，算计不到就受穷。所谓的算计，也就是理财。理财，如今已经在中国掀起了一股热潮。理财节目、理财杂志、理财培训、理财论坛在中国大地上风起云涌。到底什么是理财？我们为什么要理财？又该怎样去理财？《让理财成为一种习惯》，能够解答你关于理财的一切问题，帮助你真正走上财富之路，让你成为亿万富翁！

理财不难，理财不过是一种生活观念，理财不过是一种生活方式。然而理财却又很难，根据美国投资银行 JP 摩根的最新调查显示，全球大部分超级富豪，在过去的 20 年里，都不能守住巨额的财富，“败家率”达 80%。有人把《福布斯》杂志最新的全球 400 位首富排行榜与 20 年前的排行榜相比较，结果发现，平均每 5 名榜上有名的超级富翁中，只有 1 名能在榜上屹立到 20 年后。富翁破产的原因，除了因为财富的增长增加了管理的难度以外，更重要的原因是，他们没能使用正确的理财方法确保自己的财产保值增值，不注意节约开支，随意地挥霍，最后导致破产。

所以，会理财，平民也可以过上好日子；不会理财，富豪也会变成乞丐。钱少的人也许会抱怨无财可理，钱多的人也许会感叹没有时间去理财。其实，这都不过是忽视理财的借口罢了。理财并不是富人的专利，理财不仅要开源，而且要节流，钱少的人，更需要合理地安排和规划自己的支出，用好每一块钱，增加自己的投资知识，尽量获得高回报率，使自己的财富增值。钱多的人，如果不善理财，就很难实现财富的持久积累，很难实现财富的代代相传。所以，理财是人们的日常生活中不可或缺的一门学问、一种能力。

千万别忽视了理财，如果你的孩子刚刚出生，而你收入微薄，只能一



让理财成为一种习惯

个月挤出 100 元储蓄，但只要你持续坚持 60 年，每个月都挤出 100 元储蓄，假设年投资回报率是 12% 的话，那么你的孩子在 60 岁的时候，你就能成为千万富翁！神奇吧，这就是理财的力量。不要说你无财可理，只要拥有正确的理财意识和理财方法，不断积累自己的理财经验与投资知识，由小聚多地积累财富，就能实现财富的保值和增值。

个人理财在西方国家早已成为一个热门的行业，一个发达的产业。西方国家的个人收入，大都包括工作收入和理财收入两个部分，理财收入往往占到个人总收入的一半，甚至更多，可见理财在西方人生活中的重要地位。而在我国，理财还处于起步阶段，富裕起来的人们，对个人理财产生了浓厚的兴趣，却又苦于缺乏理财知识。本书的目的就在于普及理财观念，让每一个读者都能从阅读中获得收益，都能在阅读后学会理财。

谈理财，大部分人都还只停留在字面意义上：储蓄、债券、基金、股票、房地产、保险，然而，对于这些理财工具的具体运用却模棱两可。如何运用这些工具，达到投资效益最大化？本书的目的就在于抛砖引玉，让每一个读者都能从阅读中获得实实在在的收益。

本书以现实生活中的个人理财为重点，向读者生动形象地展示了精彩的理财理论与实战技巧，详细介绍了理财基础知识、各种理财工具、家庭理财要点，并教读者学习如何综合运用理财知识，实现财富的不断积累。

细读本书，你会发现这是一本影响一生、惠泽家人的好书。无论你的理财目标如何，都可从本书获得有益的启示，都能应用或参考书中介绍的理财理念，把经济命脉掌握在自己的手中。让自己的财富滚雪球！让自己成为亿万富翁！这不是口号，而是可以实现梦想！衷心希望大家能够通过这本书，学会理财知识，掌握理财技能，过上富足、美好和幸福的生活。

人生只有预先规划，认真理财，才能幸福无忧。你不理财，财不理你。现在，就跟着本书一步步理出人生的财富，还等什么，赶快行动吧！



第一章 理财是一种观念

第一节	财富来自哪里	002
第二节	挖掘成为亿万富翁的潜质	004
第三节	经济学与理财的关系：理财并不神秘	007
第四节	穷则思变，知穷而后富	009
第五节	穷人的思维 VS 富人的思维	011
第六节	金钱：性本善还是性本恶	013
第七节	哈佛大学的第一堂经济学课	015
第八节	世界上最盛产富翁的大学	017
第九节	打造个人专属的“理财观念”	020
第十节	跑赢理念是跑赢理财的第一步	022

第二章 你不理财，财不理你

第一节	为什么很多人成了越忙越穷的穷忙族	026
第二节	钱也长了眼睛	028
第三节	高学历不一定会理财	030
第四节	天生我“财”必有用	032
第五节	改变你的金钱观	035
第六节	薪水不代表全部	037



让理财成为一种习惯

第七节	养成记账的好习惯	039
第八节	理财不是拜金,理好“才”才能理好“财”	042
第九节	享受理财的过程	044
第十节	勇往直“钱”:大家一起向“钱”冲	046

第三章 致富是一种能力

第一节	学习“葛朗台”的理财策略	050
第二节	控制支出并不意味着要过苦日子	052
第三节	“攒钱”PK“钱生钱”:谁是真正的王道	055
第四节	投资是致富的关键	057
第五节	一味避免风险就意味着远离财富	058
第六节	危机正是致富的大好机遇	061
第七节	时间是最珍贵的资产	065
第八节	选择可以让你致富的生活方式:低碳生活	067
第九节	交际支出不妨 AA 制	069
第十节	奢侈是致富最大的敌人	071

第四章 培养你的行动力

第一节	行动力是执行力的现实体现	074
第二节	如何成为具有强大行动力的人	076
第三节	行动力的六大准则	080
第四节	财富钟情“行动力”	082
第五节	机会只青睐有准备的人	085
第六节	行动力高于一切	087
第七节	将“偷菜”精神用于理财行动	089
第八节	“小富即安”要不得	091
第九节	制定理财目标,限期完成任务	093



第十节 行动起来，一切皆有可能	095
-----------------------	-----

第五章 用银行的钱去赚钱

第一节 储蓄不当也“破财”	100
第二节 看似简单的零存整取	103
第三节 如何获取银行贷款	105
第四节 银行个人理财业务，不容错过的“财机”	107
第五节 巧用银行卡省钱又赚钱	109
第六节 分期付款值不值	112
第七节 担保贷款是不是件“好差事”	114
第八节 提升信用等级，实现节节“高贷”	117
第九节 理财的金钥匙：债券	119

第六章 如何投资最有效

第一节 投资的定义和分类	122
第二节 上班族怎样投资基金	124
第三节 股市投资中最有效的三种止损方法	126
第四节 投资不动产，以房养房的博弈理论	128
第五节 投资黄金是不是投资理财的保险杠	131
第六节 关于投资比例的黄金分割点	133
第七节 打造属于自己的王牌投资组合	136
第八节 事业是人生最大的投资	138

第七章 宇宙间最大的能量是复利

第一节 复利是“20 世纪最伟大的发明”	142
第二节 复利计算器	143



让理财成为一种习惯

第三节	复利的 72 法则	146
第四节	复利是理财的关键	147
第五节	股神巴菲特：最牛的复利投资大师	149
第六节	把握复利，预见 10 年后的财富	150

第八章 理财也是理人生

第一节	动物界的理财高手	154
第二节	人脉即财脉	156
第三节	信息就是财富	158
第四节	梦想有多大财富就有多大	160
第五节	知识就是财富	162
第六节	打造个人财务的诺亚方舟	164
第七节	创意是财富的“金手指”	166
第八节	职业规划 VS 财富规划	169
第九节	“微利”时代，另辟蹊径乐享理财人生	171

第九章 理财从娃娃抓起

第一节	如何向孩子讲述“钱”的意义	174
第二节	想致富就要从小学理财	176
第三节	教孩子及早树立正确的金钱观	178
第四节	挣钱有理，花钱有道	180
第五节	和孩子一起制定理财计划	183
第六节	理财模拟实验，给孩子一个自主理财的机会	185
第七节	家庭理财，孩子也有知情权和投票权	187
第八节	适度理财，决不让孩子成为金钱的奴隶	189
第九节	创造财富：理财路上的阿拉丁神灯	191



第十章 父母学理财：乐活生活理出来

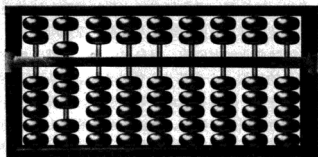
第一节	如何向父母灌输理财观念	194
第二节	帮助父母分析财务状况并制定理财方案	195
第三节	老年理财三要点：稳、准、缓	197
第四节	学会给父母讲财富的故事	200
第五节	攻破父母理财的思想壁垒	202
第六节	适合老年人投资的项目	204
第七节	把理财变成一种生活乐趣	207
第八节	帮助父母打造退休后的乐活生活	209

第十一章 亿万富翁的银子，也是理出来的

第一节	沃伦·巴菲特之路	212
第二节	洛克菲勒的成功	215
第三节	李嘉诚的忠告	217
第四节	王永庆创业之道	219
第五节	亚蒙·哈默的致富经	221
第六节	希尔顿的财富延伸	224
第七节	李兆基的神话缔造	227

第一章 理财是一种观念

你想拥有财富么？你想衣食无忧么？你想成为亿万富翁么？那么，就从理财开始行动吧！也许，钱少的时候，你会抱怨无财可理；钱多的时候，你又觉得没时间去理。其实，有钱、无钱、钱多、钱少，都是你忽视理财的借口，理财并不是富人的专利。无论钱多钱少，只要合理安排和规划自己的支出，花好每一块钱，增加自己的投资知识，尽量获得高回报率，就能使自己的财富增值。总之，理财是一种观念，是一种生活态度。





让理财成为一种习惯

第一节 财富来自哪里

在一次新闻发布会上，人们发现坐在前排的美国传媒巨头 ABC 副总裁麦卡锡突然蹲下身子，钻到了桌子底下。大家目瞪口呆，不知道这位大亨为什么会在大庭广众之下做出如此有损形象的事情。

不一会儿，麦卡锡从桌子底下钻了出来，扬扬手中的雪茄，平静地说：“对不起，我的雪茄掉到桌子底下了，母亲告诉过我，应该爱惜自己的每一分钱。”

麦卡锡是亿万富翁，照理说，家产上亿的富翁应该不会在乎这根掉在地上的雪茄，但他却给了我们意想不到的答案。这就是一种财富修养，这种修养，正是亿万富翁们创造巨大财富的源泉所在。

很多兢兢业业的上班族，用自己的汗水成就老板的事业，用自己的辛勤烘托领导的辉煌，辛辛苦苦工作几十年，最后却常常连房子都买不起。然而还有一些人，既没有继承大笔的财产，也没有发什么意外之财，却通过自己的努力，积累了财富，达到了财务的自由。他们的财富究竟来自哪里？正如开篇的故事中麦卡锡所言，“应该爱惜自己的每一分钱”。

所以，财富的来源之一，就是勤俭节约。

在中国古代，还流传着这样一个故事：有一个妇人，她每天煮饭的时候，总是从锅里抓出一把米，放到一个密封的备用米缸里。家里人都讥笑她这种行为，但她不以为然，依然故我。过了不久，天下大旱，颗粒无收，很多人家都无米下锅，只好背井离乡去逃难。这时那位妇人开启了那只备用米缸，全家人靠着那一缸节省下来的米，熬过了饥荒。

在现实生活中，许多人都认为，只有赚了大钱的人，才有资格谈理



财。殊不知，不论收入多少，只要合理分配每月的收入与支出，做到“积谷防饥”，就能从温饱逐渐走向小康。许多白手起家的百万富翁、千万富翁，乃至亿万富翁，在创业最初，就是靠每天一分一毛的积累，才逐渐拥有了创业路上的第一桶金。没有从一到十的积累，又怎么可能实现从十到百，从百到千，再从千到万的积聚？储蓄不在于多少，而在于坚持。哪怕你每天、每月、每年积累的都只是一笔小钱，也要相信“集腋成裘，聚沙成塔”的道理。

所以，财富的来源之二，就是积极储蓄。

英国著名经济学家、被誉为资本主义的救星和战后繁荣之父的约翰·梅纳德·凯恩斯，在狂热地研究经济学之后，用自己的亲身体验验证了财富的第三种来源。凯恩斯 36 岁时，他的个人资产只有 1.6 万英镑，此后的 26 年里，凯恩斯不断投资，力图用经济学诠释财富的来源。当然，投资市场上没有常胜将军，凯恩斯在沉沉浮浮的股海中起起落落，从未间断。1928 年，凯恩斯以 1.1 英镑的价格买入 1 万股汽车股票，之后，这支股票一度跌至 5 先令，但凯恩斯并没有自乱阵脚，他始终冷静等待、不断投资。到 62 岁凯恩斯逝世，他的个人资产已达到 41 万英镑。多年的不断投资，不仅为凯恩斯带来了物质财富，还让他总结出了许多著名的投资理论，比如：“鸡蛋应该放到一个篮子里”、“预测走势要看群众心理”等。

所以，财富的来源之三，就是不断投资。

综上所述，财富的来源，如果简单的讲，就是两个字：理财；展开了讲，就是 12 个字：勤俭节约、积极储蓄、不断投资。

然而，在这个世界上，能够真正懂得并且灵活运用理财的 12 个字箴言的人，少之又少。这个世界充满了因为不会理财而穷困潦倒的穷人和因为理财不慎而破产负债的富人。

所以，一定要培养正确的理财观念，一定要把理财作为生活的一部分，把理财贯穿人生的始终。你不理财，财不理你，财富就来自简简单单的两个字：理财。



第二节 挖掘成为亿万富翁的潜质

要想成为亿万富翁，一定要具备富翁潜质，缺乏潜质的人，是发不了财的。那么，究竟什么是成为亿万富翁的潜质，让我们先来看看下面的故事：

一个冬天的早晨，天空刚刚放亮，作为学徒，她打开店门准备营业。老板和美发师都还没来，她像往常一样认真地扫地擦桌子。忽然，一个女顾客急冲冲地跑了进来：“昨天晚上我洗了头发，头发没干就睡了，早上起来发现头发被压得乱糟糟的，麻烦你给我吹一吹！”她不安地回答：“我只是一个学徒，吹风得等师傅来。”

女顾客急了：“我找了很多家发廊，都没开门，我要赶火车，实在没时间了，你就帮我吹一下吧。”在女顾客的再三恳求下，她只好说：“那，我试一试吧。”

那是她第一次为顾客服务，尽管手不停地抖，可谢天谢地，总算把女士的头发吹得服帖顺滑。女士很满意，递给她2元钱，她却推辞说：“老板规定，吹风只收1元。”“我知道，这多出来的1元钱是小费。”女士说完就匆匆离开了。

天空逐渐明亮起来，老板和师傅都来了，她把这件事汇报给老板，并把那2元钱都交给了老板。老板在当天的收支表上记录：×月×日，吹风1元+诚实1元。

一年后，她学艺有成。老板在外地开了连锁店，就打算把这家发廊托付给她，她却不敢接。老板说：“亏了算我的，赚了算你的。”

又过了一年，老板从外地回来，她把除工资外多赚的10000多元都交给了老板，老板挥手说：“这是你的劳动成果。”她却认真地说：“发廊是你的，工资以外的钱我不要，否则我的良心会不安的。”在她的执拗要求下，老板只好收下了钱。她转而笑着问老板：“您对我那么放心，不怕我卷了钱走人么？”老板笑了：“自从那次你把多挣的1元钱交给我，我就



第一章 理财是一种观念

知道你不仅做事认真，而且绝不贪财，是百分之百值得信赖的人。”

后来，老板把这家发廊兑给了她。她以诚信服务而远近闻名，顾客越来越多，店面一次又一次扩展。10年后，她的发廊居然发展成为占地千余平方米，拥有员工、学员200余人，固定资产近千万元的美容美发公司。

所以，哪怕是一个最底层的打工者，只要拥有成为亿万富翁的潜质，就可能拥有灿烂辉煌的明天。

诚信，只是成为亿万富翁的潜质之一。要想成为亿万富翁，以下五种潜质缺一不可。

第一，致富的万能潜质——习惯于优秀。

每个人出生之后，除了脾气、天赋、容貌、个性会有所不同，其他的素质基本都可以通过后天培养而形成。我们的一言一行，其实都是日积月累养成的习惯，所以，致富的万能潜质，就是习惯优秀。不要羡慕别人的优秀，“优秀”是一种品质，更是一种习惯，它体现于工作、生活的点滴细节之中。优秀的习惯有着无比巨大的力量，它能最大限度地激发我们的潜能，让我们在成功路上如有神助。要习惯于优秀，从心态、品质、工作、思维、行为、时间、生活、学习、交际、情绪等各个层面习惯优秀，这样，你才能真正把自己变成一个优秀的人，一个成功的人，一个未来的亿万富翁。

第二，致富的交际潜质——非直线思维。

一个人具备致富的潜质，不只是说他一个人的时候能够做什么，还包括他能够通过别人做什么。要想成为富翁，而且是亿万富翁，就要学会进入社会，与人合作，聚集人力。当然，在交际中，不可避免会遇到各种问题、各种麻烦，这个时候，不能硬挺、硬冲：当你不能直接获得人际交往的成功时，不妨改变游戏规则，不走“直线”，绕过难题。非直线思维，就是成为亿万富翁的交际潜质，“直线”走不通的时候，你不妨剑走偏锋，从侧面向胜利前进。如果还是行不通，那就不妨打破常规，“曲线救国”，或者反其道而行之。总是，非直线思维，能够让你更有效地获得胜利。

第三，致富的行动潜质——知止而后行。

要致富，就要行动，光说不做永远发不了财，所以致富的行动潜质尤为重要。什么是致富的行动潜质？让我们先来回答一个常识性问题。宝马



让理财成为一种习惯

轿车，最高时速为 200 公里每小时；而拉达轿车，再怎么加油，最高时速也只能达到 120 公里每小时。这是为什么？很多人会说，发动机的性能不同，抱歉，回答错误。宝马轿车和拉达轿车，发动机的性能不会差那么多，差距其实在刹车系统。所以，“一流车”和“二流车”的差别，并不在于提速有多快，发动机有多好，而在于刹车系统是否及时有效。因此，致富的行动潜能就是：知止而后行。无论是消费还是投资，无论是储蓄还是炒股，“知止”，才能更好地加速前进，才能更好地规避风险。

第四，致富的心理潜质——永远不知足。

如果你已经习惯了朝九晚五的生活，每天上班下班，日复一日任凭岁月消逝，你一定成不了富翁。致富的心理潜质就是要永远不知足。只有不知足，才会想办法获取；只有不知足，才会更积极努力；只有不知足，才肯吃苦耐劳；只有不知足，才肯虚心学习；只有不知足，才会认真储蓄；只有不知足，才会勇于投资。中国那句老话，“知足者常乐”，放到理财上是不适用的。知足的人永远成不了亿万富翁，只有“永远不知足”，才会“永远在理财”。

第五，致富的理财潜质——勤动与大胆。

理财，是赚钱之余的第二份工作。想成为亿万富翁，一定要学会理财。致富的理财潜质在于勤动和大胆。股神巴菲特曾经在办公楼的电梯里发现地面上有一分钱，于是，他弯下腰来，拣起了那一分钱，旁边负责管理电梯间的工作人员看到他的举动，满脸惊讶，巴菲特却笑着说：“这是下个 10 亿美元的开始。”可见，勤动才会发财，如果你不肯弯下腰，你就连一分钱都捡拾不到。勤动之外，还必须大胆。穷人总在抱怨自己没有贵人相助，畏手畏脚什么也不敢做；富人却在不断地寻找机会，大胆投资勇敢理财。穷人总是害怕失败，总认为辛苦奔波还不如安逸地过活；富人却认为失败没什么，大不了从头再来。穷人不挖掘自己的潜质，不激发自己的意志；富人找到了自己的潜质，充分发挥这种潜质。所以，穷人接着做他的穷人，富人则终于有一天会实现梦想。



第三节 经济学与理财的关系：理财并不神秘

理财，是当下一个极为时尚的词汇，电视报刊、街谈巷议，总能频频遇到这个词。越来越多的普通百姓认识到了理财的重要性，加入到投资理财的热潮中去。但对许多人来说，理财仍然十分神秘，仿佛只存在于经济学里，只是财经专家的专利。其实，理财并不神秘，不论穷富，不论学识，都可以认认真真来理财。

有这样一个故事：古代有一个卖油翁，他每次出门之前，妻子都要偷偷地从油桶里舀出一小勺油，悄悄存起来。一小勺油对于一大桶油来说，简直可以忽略不计，可是一年下来，卖油翁的妻子居然存了一大桶油。过年时，卖油翁发愁没钱过年，卖油翁的妻子就把自己存的那桶油拿了出来，卖油翁又惊又喜，挑到集市上卖了，他们因此过了一个丰盛的春节。

故事中卖油翁的妻子的行为，就是我们当下所流行的理财行为。从经济学的角度讲，所谓理财，就是牺牲或放弃现在的可“使用”的价值，以获取未来的更大的价值的一种经济活动。故事中卖油翁的妻子，就牺牲掉了那一小勺油的“使用”价值，而换取了未来更大的“使用”价值。

俗语说：“滴水汇成河，粒米汇成箩。”假设你从20岁的时候开始，每个月都从你微薄的薪水中挤出100元，一年时间，你就可以存1200元，到你30岁的时候，你就将拥有12000元。当然，如果你把钱存进银行，还有利息，以及利滚利。如果你随着薪水的增加，增加每月的储蓄额，那么10年后，你的储蓄总额将会更加可观。而如果你认为每月存100元，微不足道，还不如用于消费，那么10年后，你将还是一无所有。事实上，每个月有能力存100元钱的人很多，然而却很少有人真的将存款计划坚持不懈地实施下去，以至于有很多人参加工作多年，而且薪酬还不算差，却始终没有什么结余，手头一直很拮据。

在我们身边，常常会遇到这样的人，他们的收入一般，家庭条件一



般，和我们一样，辛辛苦苦工作很多年，可是他们却能够买下房子、车子，甚至有钱送孩子出国读书，这是为什么？不要以为他们中了头彩，他们不过是善于理财而已，他们数十年如一日，持续不断地积蓄、投资，才最终成了有房有车的富裕一族。

简单地讲，理财就是一种为达到某种价值利益而进行的经济活动，只要你的本金在未来能增值或获得收益，那么你为这份增值或者收益所进行的所有活动，都可以叫做理财。

经济学中的理财，分为消费理财和投资理财两方面。如果你的手上现在有 1000 元钱闲钱，你可以在周末带全家出游，然后上酒店大吃一顿，带领大家过一个愉快的周末。你也可将这 1000 元钱存入银行，等待存到 5 年后，获得利息；或者将这 1000 元钱买成股票或基金，等待分红或升值；或者用这 1000 元钱，从古玩市场买入字画，等待增值；甚至还可以参股朋友所开的小店，分得利润。前面一种情况就是花掉现有金钱，消费获得享受。后面几种情况就是放弃现有消费，以期获得更多的金钱。前者，如果在消费过程中，尽量节俭，效能最大化，就是消费理财；后面，如果在投资过程中，拒绝盲目，正确决断，就是投资理财。

投资理财包括的范围很广，在金融市场上进行的各种和资产有关的活动，如存款、购买债券、股票、基金、外汇、期货等；以及在实物市场上进行的各种有形资产的买卖，如买卖房地产、金银珠宝、邮票、古玩等，或者实业投资，如投资个人店铺、小型企业等，都属于投资理财。

对于每个人来说，要想科学理财，就要管理好两个方面的内容，一个方面是一个人一生中的现金流量管理，一个方面是一个人一生中的财务风险管理。

现金流量管理又包括如何赚钱和如何花钱两个方面。

赚钱，就是累积财富，实现财产的保值和增值，即运用个人资源所产生的工作收入及运用金钱资源所产生的理财收入。花钱，就是如何用最少的钱获得最好的服务和最大的满足，即个人及家庭由出生至终老的生活支出及因运用信贷进行消费、投资所产生的理财支出。

财务风险管理，是指预先做好保险的安排，当发生事故时，如果家庭现金收入无法应付当时或以后的支出，仍能有一笔金钱或收益来弥补缺



口，以便降低人生旅途中因意外的收支失衡而产生的财务冲击。

理财并不神秘，弄清楚理财的两个方面，管理好自己的现金流量和财务风险，你就能够不断攀登理财的成功之峰。

第四节 穷则思变，知穷而后富

为什么有的人一辈子都在为钱奔波，而有的人却钱多得花不完？为什么有的人可以“出有车、食有鱼”，而有的人却只能衣衫褴褛、寡居陋巷？为什么有的人潇洒地制定着游戏规则，并享受着由此带来的财富，而有的人却只能被动接受贫穷，总是在规则的后面艰难地追赶？为什么富人似乎越来越富有，而穷人却好像越来越困苦？千万个为什么，其实都可以用一句话来作答：穷则思变，知穷而后富。

一个人用 100 元买了 50 双拖鞋，拿到地摊上去卖，每双卖 3 元，一共得到了 150 元，除了那 100 元之外，他又多了 50 元的收入。另一个人很穷，每个月领取 100 元生活补贴，全部用来买大米和油盐。同样是 100 元，前一个 100 元，通过经营而增值，成为资本，收益率在 50%。后一个 100 元，在价值上没有任何改变，只不过是一笔生活费用，不带来任何收益。穷人之所以穷，就是因为他的钱很难由生活费用变成经营资本，穷人更没有资本意识和经营观念，所以穷人就一直穷了下去。

有调查显示，中国的富人，有 99% 都是白手起家，也就是说，在成为富人之前，他们都是千千万万穷人中的一个。他们经历过贫穷，所以“思变”；他们感受过贫穷，所以努力创造财富。只有不断地“思变”，不断地挖掘财富，才能越来越富有。

苏联小说《钢铁是怎样炼成的》的作者尼古拉·阿列克塞耶维奇·奥斯特洛夫斯基说过：“人的生命似洪水奔流，不遇上岛屿和暗礁，难以激



起美丽的浪花。”只有那些强者，才能通过贫穷的磨砺使自己更坚强，使自己和成功的距离越来越近，从而创造出生命的辉煌。因为，他们把贫穷当成一种不可多得的财富，恰恰也正是这种财富，使他们在艰难的人生道路上努力奋进，不断创造，积累财富。这就是所谓的知穷而后富。

而穷人之所以越来越穷，是因为他们没有改变贫困的意识，他们安于现状、懒于创富、消极被动，这种不知“穷”的穷人，哪怕殚精竭虑，累折筋骨，也永远逃不出贫困的深渊。

诚然，生活中很多人都在为自己的生计而奔波，他们的工作态度和勤勉程度毋庸置疑。为了生存，他们每天都在勤勤恳恳地工作，但他们中的很多人，拼命忙碌却依然是穷人，依然没能过上富足的生活。其中最重要的原因，就是这些人不懂得变通，总是按照自己的惯性思维去挣钱；这些人没有自信心，不会想尽办法去赚钱，不懂得如何让生活过得更宽裕。他们大部分安于现状，认为财富的积累与创造是一个漫长的过程，只要日子过得还行就可以了，只要认真工作，等着工资慢慢涨、职位慢慢升就行了，而不是积极寻找新的挣钱的途径。

其实，贫人变成富人，最难的跨越就在最初的几年。经济学中有这样一则财富定律：对于白手起家的人来说，如果第一个100万花费了10年的时间，那么从100万到1000万，也许只需要5年，再从1000万到1亿，也许只需要3年就足够了。

我们可以把“0”比喻为穷人，“1”比喻为已经走上创富道路的富人。从“0”到“1”，数字的间隔短得不能再短，却是一种从无到有的突破，它永远大于从1到1000的距离。如果你不懂得财富的内在规律，不得其门而入，就只能永远徘徊于“0到1”之间的困苦地带。

由穷到富，是一种锤炼自我的升华，一种破茧而出的质变。就如同0到1和1到1000一样，前者是质的改变，而后者仅仅是量的积累。没有1，再多的0都没有意义。

每一个人都想实现从0到1的突破，但要把这个梦想尽快地变成现实，就必须首先改变自己的观念，知穷而后富，学会站在富人的肩膀上看问题，学习他们的创富之道、理财之道。



康有为先生曾经说过，“穷则思变，变则通，通则久”，这是一条屡试不爽的至理名言。因此，穷人就要想办法改变“穷”，有了改变的方法才能脱贫。如果你真的想让爱你的人和你爱的人过上康乐生活，永远跳出贫穷的圈子，那么就应该虚心向富人学习致富之道，及早转变自己的穷困思维。

穷则思变，知穷而后富。既然“穷困”的你已经充分感受到了贫穷的滋味，意识到了理财的重要性，接下来要做的，就是“变”，抛弃从前的旧思维旧习惯，全力为自己和家人创造更多的财富！

第五节 穷人的思维 VS 富人的思维

让我们来看一个故事：

法国传媒大亨巴拉昂从推销装饰画起家，用了不到 10 年的时间，就迅速跻身法国 50 大富翁之列。1998 年，巴拉昂去世前，留下了一份遗嘱，声明他将从自己的遗产中，划出 100 万法郎作为奖金，奖给揭开贫穷之谜的人。

巴拉昂去世后，法国《科西嘉人报》刊登了他的遗嘱。遗嘱的部分原文如下：“去世前，我不想把我成为富人的秘诀带走，现在，秘诀就锁在法兰西中央银行我的一个私人保险箱内，保险箱的 3 把钥匙在我的律师和两位代理人手中。谁若能回答‘穷人最缺少的是什么？’，猜中了我的秘诀，他将能得到我的祝贺和 100 万法郎的奖赏。”

遗嘱刊出之后，《科西嘉人报》收到大量的信件，很多人寄来了自己的答案。绝大部分人认为，穷人最缺的是金钱；还有一部分人认为，穷人最缺的是机遇；另一部分人认为，穷人最缺的是技能，能迅速致富的，都是有一技之长的人……答案五花八门，应有尽有。

在巴拉昂逝世一周年纪念日当天，巴拉昂的律师和代理人按照巴拉昂的遗嘱，在公证部门的监督下，打开了那只保险箱。最后，他们把 100 万法郎的奖



让理财成为一种习惯

金奖给了 48561 封来信中唯一一位猜对了巴拉昂的秘诀的小姑娘。这位名叫蒂勒的小姑娘和巴拉昂不谋而合，她的答案就是巴拉昂临终前锁在法兰西中央银行私人保险箱内的秘诀——穷人最缺少的，就是野心，即成为富人的野心。

在颁奖之时，《科西嘉人报》带着所有读者的好奇，问年仅 9 岁的蒂勒，为什么想到是野心？蒂勒说：“每次，我姐姐把她 11 岁的男朋友带回家时，总是警告我说不要有野心！不要有野心——我想，也许野心可以让人得到自己想要得到的东西。”

谜底见报后，引起不小的震动。一些好莱坞的新贵和富翁就此话题接受电台的采访时，都毫不掩饰地承认：野心是永恒的特效药，是所有奇迹的萌发点。穷人之所以贫穷，大多是因为他们有一个不可救药的弱点，即缺乏野心。

这，就是富人与穷人最大的思维差别。

除了野心，穷人和富人还有许多思维上的巨大差异。

穷人的思维通常是：

常常因为自己买的白菜比别人多花了一毛钱而后悔不已，却从来不会因为虚度一天而心痛自责。

总是认为挣钱应该细水长流，每天只要有小钱进账就万事大吉，从来没想过也不敢想自己能赚到大钱。

很少想到如何去赚钱和如何才能赚到钱，认为自己一辈子就该这样，命运自有安排，财富强求不来。

总是觉得投资有巨大的利益，可是也有巨大的风险，还是不要冒险投资为好，少用就等于多赚，还是把钱都存起来保险。

喜欢走旁亲戚，排斥与富人交往，每天谈论打折商品、节约技巧，视野越来越窄，雄心越来越小。

最大的理想就是在一个著名的企业里稳定地工作几十年，由实习生一直干到高级主管。

富人的思维通常是：

常常因为浪费时间而心痛不已，也会因为没有赚钱的机会冥思苦想。无时无刻不在寻找赚钱的机会，哪怕只能赚到 10 元钱，也要努力尝试。积极理财，大胆投资，深信自己生下来就不是要做穷人，而是要做富人的。



第一章 理财是一种观念

喜欢交那种对自己有帮助，能提升自己能力的朋友，不放任自己以个人喜好交友。

最大的理想就是占有丰富的物质财富，占有上层的社会地位，如果自己生来不是贵族，但是可以让自己的子孙成为贵族。

说来说去，穷人和富人的思维，自古不同，穷人如果不改变思维，就将永远都是穷人。鲁迅说，“贾府的焦大，也是不爱林妹妹的”，这就是穷人的思维，焦大是穷人，不敢爱林妹妹，但如果焦大偷偷爱上了林妹妹，并以此为目标，努力奋斗，这便是富人的思维。

第六节 金钱：性本善还是性本恶

在中国古代，受某些传统观念的陈腐约束，金钱的地位极其低下，商人被称为满身“铜臭”的“奸商”，被视为唯利是图的小人，谋求财富是可耻的，“图财”常常与“害命”相提并论。而在全世界的古代文明史中，金钱也一样被斥责、被唾弃。英国文艺复兴时期伟大的剧作家、诗人，欧洲文艺复兴时期人文主义文学的集大成者莎士比亚在他的悲剧作品《雅典的泰门》中这样形容金钱：“金子？贵重的、闪光的、黄澄澄的金子？不，是神哟！……它足以使黑的变成白的，丑的变成美的；邪恶变成良善，衰老变成年少；怯懦变成英勇，卑贱变成崇高。它能把祭司诱离神坛，从将要康复的病人头下撤去枕头。这金光闪闪的奴才可以束紧和松懈神圣的纽带，给该诅咒的东西祝福，使癫病变得可爱，使偷窃变成光彩，让盗贼高踞元老院，声势煊赫，受人跪拜。它给人老珠黄的寡妇引来求婚者，使那创口流着毒脓、被人厌恶地赶出病院的女人，恢复五月香花一般的青春。万恶的金钱，你这人尽可夫的娼妓，你这在各国人民之间挑起纷争的祸根。”由此可见，在古代社会，金钱被认为“性本恶”。



让理财成为一种习惯

而在现代社会，许多人为了得到金钱，背弃道德，违背良心，甚至走上犯罪的道路。而一些人在得到金钱后，挥霍无度、行为不检，最终给家人、给自己，带来了无尽的痛苦。更有一些人，坚信有钱能使鬼推磨，仗着手中的金钱，胡作非为、为非作歹，甚至伤天害理。于是，人们不得不相信，金钱：性本恶。

事实上，金钱本身就是人类自己创造的。

原始社会物物交换时期，不存在金钱，原始人类从偶然的物物交换发展到扩大的物物交换，然后，以某一种物品作为一般等价物，以一般等价物为媒介进行商品交换。后来，交换双方都能够认可的，可以用来作为交换媒介的可以固定充当一般等价物的商品，就成为最原始的货币。牲畜、盐、稀有的贝壳、珍稀鸟类羽毛、宝石、沙金等不容易大量获取的物品，都曾经作为货币使用过。后来，人们逐渐把铜币、金币、银币等贵重而耐磨的稀有金属作为货币，才出现了金钱的概念。再后来，金属货币因为重量、体积和磨损等问题，逐渐被纸币代替，人类才真正进入了货币时代，并且发明了信用工具如汇票支票，以及电子货币等货币形式。

所以，我们必须正视这样一个事实：金钱，是人类社会发展的必然产物，随着人类文明的发展，随着商品的社会化和经济的不断发展，金钱逐渐成为购买力乃至财富的象征。所以，在经济社会中，钱虽然不是万能的，但没有钱却是万万不能的。从这个角度来讲，金钱性本善，它是满足基础生活的物质保障，它是提升幸福生活的物质条件，没有钱，寸步难行，有了钱，诸事皆安。因此，把追求财务自由作为人生的目标之一，也是无可厚非的。

在当今社会，谁都离不开钱，做什么事都需要钱，钱是维持生活的保障，是实现梦想的基石。试问，有哪对父母不希望自己的孩子能够接受良好的教育？有哪个穷人不希望自己过上富足的生活？又有谁不希望自己乃至自己的家人都衣食无忧？钱，可以帮助我们实现这些愿望，可以让我们更接近人生的目标。所以，金钱性本善，引无数英雄竞折腰。

那么，老祖宗的话是不是就错了？莎士比亚对金钱的诅咒是不是无稽之谈？

其实，所有关于金钱性本恶还是性本善的争辩，不过是人类关于金钱

的使用方式的争辩而已。

金钱本身并没有善恶之分，它作为交换物品的等价物而诞生，作为购买力的象征而被囤积。金钱本身既不能行善也不能行恶，更不会让人变善或者变恶。真正让人变善或者变恶的，是人们使用金钱的方式。

一句话，金钱：性本善还是性本恶，取决于你如何利用它。将金钱运用得恰到好处，物有所值，就是善；反之，拿着金钱去做坏事，错误利用它，挥霍它，便是恶。金钱的善恶取决于人们对于金钱的态度。

举个例子：垒球拍是善还是恶？这个问题听起来似乎毫无意义。可如果你把垒球拍送给穷邻居的孩子，那它就是善的；然而如果你在无聊时，用球拍砸瘪了邻居的汽车，那它无疑就是恶的。

再举一个例子：100 美元是善还是恶？如果你用这笔钱带家人一起出去，度过了一个美好的夜晚，它无疑就是善的。可如果你用这笔钱去行贿或者参加了一场赌博，这笔钱显然就是恶的。

曾经有一篇报道说，比尔·盖茨捐出了 10 亿美元用于医学研究。这笔钱是善还是恶？当然是善的。设想一下，如果比尔·盖茨把这 10 亿美元给你的话，这笔钱是善还是恶？那就看你把这笔钱用来干什么了？资助全球的穷困失学儿童？救济战乱地区的难民？如果是这样的话，这笔钱就是善的，因为你用这笔钱做了自己应该做的事情：改善这个世界。

金钱本无性，明镜亦非台，本来无善恶，何处惹尘埃。所以，只要你合理用好金钱，便能实现“钱之初”，“性本善”。

第七节 哈佛大学的第一堂经济学课

世界著名的哈佛大学，在新生的第一堂经济学课上，只教授两个概念：第一，花钱要区分“投资”行为和“消费”行为；第二，每月先储蓄



30% 的工资，剩下的再进行消费。正因为从第一堂经济学课开始，哈佛大学就开始教授自己的学生如何理财，如何投资，如何消费，所以，哈佛教出来的人，大都富有。哈佛毕业生的富有，不仅仅源于他们出身名校，收入丰厚，还源于他们将在哈佛大学的第一堂经济学课上学到的两个概念贯彻到了生活中，并且经年累月地坚持了下去。

对于“投资”行为和“消费”行为的区分，哈佛大学在其第一堂经济学课中如此解释：

消费行为可分为投资性消费行为和耗用性消费行为，前者简称“投资”行为，后者简称“消费”行为。

花钱买房属于“投资性消费”行为。钱是花掉了，但换来了房子，从目前的土地房产投资的前景来看，土地是一项有限的资源，随着时间的推移，它的价值只会越来越高，贬值的可能性非常小。

花钱买车则属于“耗用性消费”行为。汽车是一种运输工具，是一种可以不断生产的耗用性产品。随着时间的拉长，其外观造型会落伍，其发动机等设备会损耗，这种损耗，会一直持续下去，直至折旧完成为止。一般来说，汽车用过 10 年后，就差不多一文不值了，而且还要强制报废，也就等于投出去的钱，再也回不来了。

而对于每月先储蓄 30% 的工资，剩下的再进行消费的概念，哈佛大学在第一堂经济学课上，给出了这样的例子：

绝大多数的工薪层，在拿到工资之后，都是先花钱，剩下多少便储蓄多少，所以，每月能够储蓄的金钱并不多。而按照每月储蓄 30% 的工资，先储蓄，后消费的原则，尽管每年的储蓄额可能不是很多，但逐年坚持，坚持 10 年以上，工薪族也可以过上富裕的生活。巴菲特从 6 岁开始储蓄，每月储蓄 30 块钱，13 岁时，他就拥有 3000 块钱，买了自己的第一只股票。此后，巴菲特年年坚持储蓄，年年坚持投资，数十年如一日，最终成了世界首富，一度比比尔·盖茨还有钱，这不能不说明储蓄的重要性。

哈佛大学第一堂经济学课给出的这两个概念，和普通百姓的消费观念有所不同。普通百姓常常进行消费行为，而“哈佛人”常常进行投资行为；普通百姓的消费理念是“先花钱，后储蓄”，而“哈佛人”却每月以



储蓄为重点的目标，只能超额完成，不能找任何借口任何理由放弃目标。因此，哈佛人投资获得的收益越来越多，攒下的钱也越来越多，最终，他们成了富人。

哈佛大学的第一堂经济学课，通过两个概念告诉大家：每个人的财富实现，都来源于良好的理财习惯，任何人的财富成就，都不能一蹴而就，都要经历一个由少而多、由小变大的艰苦积累的过程。

美国著名人际关系学大师卡耐基曾这样说：“人类 70% 的烦恼，都跟金钱有关，而人们在处理金钱时，却往往意外地盲目。”所以，我们一定要坚持哈佛大学的第一堂经济学课上教授的两个概念，理性消费、理性投资，理性理财、合理致富。只要学会投资，坚持储蓄，有一天，我们的财富也有可能超过股神巴菲特。

第八节 世界上最盛产富翁的大学

世上哪所高等学府培养出来的超级富翁最多？

不是哈佛商学院，

不是荷兰商学院，

不是斯坦福大学，

不是牛津，也不是剑桥，

.....

而是西点军校！

美国一家统计机构发现：近 20 年来，在世界 500 强企业中，美国西点军校培养出来的董事长有 1000 多名，副董事长有 2000 多名，总经理 5000 多名。因此，西点被誉为“富翁的摇篮”。

西点军校有一个传统，面对自己存在的问题，如果遇到学长或军官的



责问，学生只能回答：“报告长官，没有任何借口。”除此之外，不能多说一个字。例如：一个学生在去接受仪容检查的路上，被其他同学不小心踩了一脚，皮靴因此而没有达到一尘不染的要求。军官会问：“皮靴为什么没有擦干净？”学生只能回答：“报告长官，没有任何借口。”

“没有任何借口”这条规则让学生在有限的时间内，没有功夫为自己做不好事情寻找借口，而不得不把每一分每一秒都用来完成任务。这条规则可以激发出无穷的创造力，可以让现有的资源发挥出最大的效益，可以让人把全部精力集中在解决问题上，从而让一个平凡的人做出不平凡的事。“没有任何借口”或许就是西点军校成为“富翁的摇篮”的重要原因之一吧！

世上没有注定贫穷的人，只有顽固地为贫穷找借口的人。

如果一个穷人，致力于寻找财富，从不悲叹自己的命运，而是坚信“我自己就是最大的致富资本”，挖空心思思考如何让自己所拥有的一切发挥出最大作用，想方设法让自己所拥有的微不足道的资源发挥出最大的功效，竭尽全力增强自己的实力，专心致志地为致富创造条件，倾尽全力改变自己的处境，这样的人，绝对不可能长久地贫穷。

约翰·洛克菲勒曾说过：“贫穷通往富裕的道路是畅通的，重要的是你要坚信，我就是最大的资本。”

穷人贫穷的根本原因就是：怀珠行乞！

“怀珠行乞”说得是：有一个贫穷之人，在走投无路之际，忽然想到自己有一个富亲戚在城里。于是，他经过长途跋涉，历尽艰难，来到城里去投奔亲戚。来到亲戚家，他受到盛情款待。酒至半酣，主人因一件急事离席而去。临行前，他特意嘱咐管家把一颗宝珠缝进一件棉袄之中，然后让穷亲戚穿上。那宝珠可是价值连城的！有了它，穷人就再也不用去乞讨了。

几个月后，富亲戚在街头发现穷亲戚还在行乞，他大感意外，急忙上前去问：“我给你的宝珠呢？”

穷亲戚一头雾水，反问：“你什么时候给过我宝珠？”

富亲戚惊喜地发现，穷人也穿着那件棉袄，于是就让他先脱下身上的棉袄，穷亲戚莫明其妙，慢慢地脱下。富亲戚一把夺过棉袄，猛地撕开，那颗宝珠发出了夺目的光彩。



第一章 理财是一种观念

穷亲戚怔住了！

富亲戚感叹道：“自己有宝珠不知利用，却在街头行乞，愚蠢至极！”

我们嘲笑那个乞丐，却不知道在致富的问题上，我们常常在做“怀珠行乞”的蠢事！

难道我们身上也隐藏着致富的“宝珠”吗？

人人身上都有致富的“宝珠”！所以，致富没有任何借口，只要马上行动。

我们的行动是改变命运的武器，野心是致富的强大动力，信念是致富的精神支柱，勤奋是致富的成功秘诀。行动、野心、信念、勤奋，共同构成了致富的宝珠。我们不知充分利用这颗宝珠，却乞盼有一个富爸爸拿出钱来资助我们创业，渴望具有超一流的智商，期望有一张博士文凭，有一手过人的技术……我们只知乞求、盼望、等待，却从来也不知道让自己所拥有的一切发挥出最大的作用。我们这样做不正是在“怀珠行乞”吗？

人最可宝贵的东西不是身外之物，而是你自己。只要你还有一口气，你的行动、你的野心、你的信念、你的勤奋，就足以让你成为一个成功的人。致富的金钥匙就在你的手中，不要再茫然四顾了！

取得致富的资格很简单：不为贫穷找借口，不做漫长的致富准备，立即行动。

要致富，你不必等到你有了高学历，不必等你学到了高超的技术，不必等你获得了渊博的知识，不必等到你有了一个富爸爸，也不必有过超一流的智商。很多人为了致富做着无休止的准备，他们永远认为致富的条件还不成熟，他们永远也拿不出致富的行动，他们就是永远的穷人。

其实，只要你带上一颗野心上路，只要你足够的勤奋，足够的坚韧，你就能创造财富奇迹。

所以，立即行动吧，致富没有任何借口，只要你去努力，只要你去理财，只要你去创富，你就是未来的亿万富翁！



让理财成为一种习惯

第九节 打造个人专属的“理财观念”

有媒体称，中国已经进入个人理财时代。拒绝贫穷、做个有钱人，成为居民理财的最大追求。的确，随着个人财富的迅速积累，越来越多的中国人有了理财的需要。但在实际操作中，各种理财观念，纷陈杂乱，由于每个人性格与思维不同，所适合的理财观念也不尽相同，因此，大家在投资理财的过程中，切忌陷入“理财观念”的迷阵，应该打造个人专属的“理财观念”。

理财是关乎一生的大事，不适合个人需要的理财观念，将使人多走许多弯路，直至理财失败。因此，打造个人专属的“理财观念”尤为重要。那么，我们应该如何选择并确定适合自己的“理财观念”呢？只有从自身个性出发，才能找到能够充分发挥你自己聪明才智和性格优势的“理财观念”。

固执人、马大哈、懒惰者和机灵鬼四个人结伴出游，结果在沙漠中迷了路。没多久，他们身上带的水都已经喝光。就在他们受到死亡的威胁时，上帝给了他们四个杯子，并为他们祈来了一场雨。但这四个杯子中，有一个是没有底儿的，有两个盛了半杯脏水，只有一个杯子是拿来就能用的。

固执人得到的，就是那个拿来就能用的好杯子。但他当时已经绝望之极，固执地认为：即使喝了水，他们也走不出沙漠。所以下雨的时候，他干脆把杯口朝下，拒绝接水。

马大哈得到的，是没有底儿的坏杯子，由于马大哈做事太马虎，根本就没有发现自己的杯子有缺陷。结果，下雨的时候，杯子成了漏斗，马大哈最终一滴水也没有接到。

懒惰者拿到的是一个盛有脏水的杯子，但他懒得将脏水倒掉，下雨时继续用它接水，虽然很快就接满了，可他把这杯被污染的水喝下后，却得了急症，不久便不治而亡。

机灵鬼得到的也是一个盛有脏水的杯子，他首先将脏水倒掉，接了半杯干净的雨水刷干净了杯子，然后接了一杯雨水喝掉，又接了一杯雨水喝



第一章 理财是一种观念

掉……最后，只有机灵鬼一个人平安地走出了沙漠。

大众的理财观念，基本上可以分为上面故事中的四类，“固执人”、“马大哈”、“懒惰者”和“机灵鬼”。

“固执人”认准了银行储蓄的理财观念，只走一条路，拒绝接受各种新的理财方式，致使自己的理财收益率还不抵通货膨胀率，最终家庭财产越理越少，不断贬值。银行储蓄是个人理财的必备产品，尤其适用于那些性格安静、力求稳妥、风险承受能力较差的理财者，但理财的主要目的是保值和增值，银行的利息到底能让你的家庭财产增值多少？又是否能够和通货膨胀率持平？这还有待斟酌。

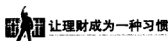
建议“固执人”在做好银行储蓄的同时，选择一些风险系数较低的理财产品，寻求家庭财富的有效增值，比如选择投资基金、国债或实物黄金等。

“马大哈”只知道不停地赚钱，却忽视了“自己的水杯”没有底。无底的水杯意味着无章的理财。再多的“雨水”，没有科学有序的理财做“杯底”，终究也会流淌殆尽。不当炒股、民间借贷、投资失误、消费无度，都会导致家财缩水，甚至消耗殆尽。所以，“马大哈”们的理财现状常常是前面挣，后面跑，“漏斗式”理财。

建议“马大哈”先看清楚自己的“水杯”，再选择理财观念。避免跟着大家一窝蜂地涌向投资市场，追涨杀跌。“马大哈”应该先学习基本的理财知识，查缺补漏，先给自己的水杯补好底，然后再试水理财。要知道，理财是一个长期的过程，需要时间和耐心，不可能一夜暴富，也不可能一蹴而就。

“懒惰者”在财富面前，往往只是瞪着眼睛羡慕，却懒得努力伸手去攫取。“懒惰者”明明知道应该刷洗干净杯子再接水，却懒于刷洗直接接水，最终染病而亡；在理财中，“懒惰者”宁可守着原有的不良的理财观念，却懒得重新调整自己的理财观念，最后导致危机四伏，风险来临，手足无措，理财失败。

建议“懒惰者”在理财之前，对自己已有的理财观念进行清理和调整，对自己旧有的投资项目进行分析和改进，对自己未来的理财方向进行发掘和定位。摒弃旧有的不正确的理财观念，建立理财的风险意识和变通



意识，随时更新理财观念，应对理财风险。

最有效的也是最直观的理财观念，就是“机灵鬼”的理财观念，他们积极认真、仔细谨慎、绝不拖拉、勇担风险；尽量找准风险低、收益高的投资项目；随时更新理财观念，积极探索新方法。这样的“机灵鬼”，才拥有真正能够走向财富之路的理财观念。

建议“机灵鬼”不断积累理财经验、尝试新的理财产品，规划清晰、目标明确，同时建立风险意识，掌握理财技巧。

当然，除了个人专属的理财观念，还有每个人都必须遵循的通用理财观念：

第一，要有一个科学系统的理财规划，并要严格按照计划理财。理财规划是我们通向财务目标的地图和指南。你能想像一个没有指南针和地图的探险队能够获得最终的胜利么？

第二，理财一定要尽早开始。延误理财时机是导致理财不成功的重要原因。最佳的理财时机是开始工作的第一天，如果你还没有开始理财，那么现在就开始吧！

第三，长期坚持实施理财计划。理财是一个长期的过程，所以在理财中要有耐心和恒心，这是理财的不二法门。

第十节 跑赢理念是跑赢理财的第一步

跑赢理念是跑赢理财的第一步，没有正确的理念，走多少路，都可能是劳而无功。

从前，有一户人家的菜园里摆着一块大石头，宽度大约有 40 公分。到菜园来的人，不小心就会被那块大石头绊到，不是跌倒就是擦伤。

儿子问爸爸：“爸爸，那块石头真绊脚，为什么不把它挖走？”

第一章 理财是一种观念

爸爸这么回答：“你说那块石头啊？从你爷爷种菜园的时候起，它就一直在那儿了，它那么大，不知道要挖多久才能挖出来，没事挖石头，不如走路小心一点，还可以训练你的反应能力。”

过了一些年，儿子长大了，娶了媳妇，当了爸爸。

有一天，媳妇气愤地对儿子说：“老公，菜园里那块大石头，我越看越不顺眼，每次去菜园都绊脚，明天你把它挖出来吧。”儿子回答说：“算了吧！那块大石头很重，可以搬走的话，在我小时候就搬走了，哪会让它留到现在啊？”媳妇听了很不服气。

终于有一天，那块大石头绊倒了儿子的儿子，媳妇大怒。自己拎着锄头去挖石头，公公看见她去挖石头，还在她身后苦口婆心地说，“别白费力气了，有那份力气，抱着小宝去菜园，不就绊不倒小宝了？”

媳妇独自在菜园里挖那块石头，十几分钟以后，媳妇用锄头把大石头四周的泥土刨松了，石头竟然松动了。媳妇本来打算挖一天的，可没想到这么一会儿，石头就松动了。媳妇又挖了不到 20 分钟，竟然就把石头刨了出来，原来，这块石头根本就没有想像的那么大，厚度不过 10 公分，所有的人，都被它那巨大的外表给蒙骗了。

其实有时候，阻碍我们去发现、去创造的，仅仅是我们心理上的障碍和思想中的顽石。你抱着下坡的想法爬山，便无从爬上山去。如果你的世界沉闷而无望，那是因为你已沉闷而无望。在理财方面往往也是如此，想要改变你的生活，成为亿万富翁，你必须打破心中阻碍你进步的理念，才能真正成功。

方女士是学艺术的，用她自己的话说：“艺术家感性起来是很可怕的，看见喜欢的东西，根本不问价钱，马上买下来。”因此，已经工作两年的方女士，到如今还没什么积蓄，不过值得“庆幸”的是，她吃住在父母家，所以不用为衣食住行过多地操心。看到完全没有理财意识的女儿越过越穷，方女士的妈妈想出了一个妙招：从超市买来一个透明储蓄罐，强制方女士开始存钱。因为小时候用储蓄罐存过零花钱，面对这久违的“钱匣子”，感性的方女士动了心，没事就往储蓄罐里放钱。方女士每天往储蓄罐里塞钱的时候，都可以清楚地看到钱的数量越来越多，一种成就感也就



让理财成为一种习惯

油然而升。就这样，方女士的理财意识慢慢得以培养，最近，她又换了一个大的存钱罐，也是透明的。

很多职场中人和方女士一样，不是抱怨收入太少，就是抱怨花销太多，以致无钱可理，事实上这些人并不是真的无钱可理，而是根本就没有明确的理财意识。很多年轻人都抱着“今朝有酒今朝醉”的想法，花起钱来相当“舍得”，所以总是存不下钱去做理财投资。

因此，要想月月有结余，日子过得不拮据，就必须首先建立起个人理财意识。钱多钱少无所谓，重要的是要有理财意识，进行理财规划，才能避免成为月光族，才能真正积累起财富。

想要跑赢理财，就要跑赢理念，及早树立理财意识，具备正确理财意识，才能不输在财富的起跑线上。

那么，什么才是正确的理财意识？

首先，理财是一个长期的过程，应当把家庭资产的安全性应放在第一位，盈利性放在第二位；

其次，建立风险意识，对自己的风险承受能力进行合理的评估。低风险的投资品种，如银行存款、国债等，难以产生高回报；高风险的投资品种，如股票、实业投资，有产生高回报的可能，但也存在导致巨额亏损的风险；

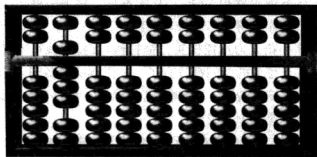
再次，保险是一种重要的保障手段，是家庭资产的重要组成部分，一份保险也是一份对家人的关爱。虽然保险不能产生很高的投资回报，但却是必需的、非常好的保障性投资，它可以让人们在意外发生时，不致遭受巨大损失，不会过多影响生活质量。

再次，不要过度消费，尤其是“贷款”消费，如房贷、汽车贷款等。贷款是“刚性的”，尽量减少贷款，才能减少家庭的债务负担。最好编制一份家庭财务报表，包括资产负债表和现金流量表，做到收支有数，心中有数。

再者，要将生活保障（现金、债券、住房、汽车、保险、教育）与投资增值（股票、实业、不动产）合理分开。投资增值是一种长期行为，目的是使生活质量更高，不要因为投资而降低目前的生活质量。投资资金应该是正常生活消费以外的资金，用“闲钱”投资，投资人才能保持良好的心态。

第二章 你不理财，财不理你

有人一生追求财富，努力过、付出过，却收获渺渺；有人终生理财，努力着、规划着，终于理财成功。天天只想赚钱，拼命追着钱跑，被钱牵着鼻子走的人，当然是费力不讨好、事倍又功半。俗话说，你不理财，财不理你。只有用心打理财富，合理掌控钱财的人，才能让金钱为自己服务，让钱财跟着自己走。把理财变成生活的一部分吧，把理财当成一个长久的计划吧，你天天理财，财才天天“理”你。和财富牵手做好友，才能保证工作轻松、生活愉快，才能保证现在和未来，都有幸福充裕的物质生活。





让理财成为一种习惯

第一节 为什么很多人成了越忙越穷的穷忙族

钢筋水泥的世界里，很多工薪族都在忙碌，然而忙碌的人并不见得都会有钱挣，很多人在忙碌中，反而成了越忙越穷越穷越忙的“穷忙族”。

蜜蜂小花的“蜜蜂饮吧”前些日子开张了，生意特别红火，顾客络绎不绝。天上飞的、水里游的、地上跑的，各路顾客纷纷涌进小店，挤满了“蜜蜂饮吧”。蜜蜂小花整天忙着招呼客人，每天收工之后都是累得半死。

一天晚上，小花的好朋友，附近游乐场的总经理蝴蝶露露过来看她。忙了一天的蜜蜂小花，累得瘫坐在椅子上，连给露露倒茶的力气都没有了。她对露露说：“你想吃什么，自己去饮吧里拿吧！”

蝴蝶露露见状很奇怪：“几天不见，你怎么就忙成这个样子了？我下班了，想找你聊聊天，放松一下！”

蜜蜂小花无力地摇摇头，强打精神说：“我可不像你那么闲，我现在真是忙得连思考的时间都没有了，还得继续准备明天的饮品呢！”

蝴蝶露露笑着说：“你呀，都是脑子一根筋把自己累坏的！”

蜜蜂小花瞪大了眼睛。

“照我看，你现在生意这么好，早就应该请几个伙计帮忙了，而且从规模上看，也是你再开一家分店的时候了！”

小花听了先是一愣，随即豁然开朗：“哎呀，我怎么没有想到！早知道这样，何必每天累得要死要活的呢？”

露露接着说：“这就是因为你没有好好思考问题造成的！其实，今天我来就是想跟你商量，能不能在我的游乐场里，开一家你们的分店？”

蜜蜂小花不好意思地笑了：“以前总以为自己忙得有价值，现在才知

第二章：你不理财，财不理你

道，自己像只无头苍蝇，忙得毫无方向！”

不要以为废寝忘食地辛勤工作就一定能够成功，世界上最善于思考和把握财富的犹太人告诫我们：“该忙的时候一定要忙，但你必须要有闲下来思考的时间。”如果不思考，你就只能是拼命赚钱，越忙越穷的“蜜蜂小花”，而难以成为快乐悠闲，善于投资的“蝴蝶露露”。

“穷忙族”指那些薪水不多，整日奔波劳动，却始终无法摆脱贫穷的人。穷忙族并非没有工作，也不是工作不努力，有的穷忙族还同时兼了好几份差事，然而，穷忙族却像蜜蜂小花一样，不懂得思考，整天只知道瞎忙，不会提高效率，不善于扩展投资。说到底，穷忙族之所以成为越忙越穷的穷忙族，就是因为他们会赚钱不会规划理财，会工作不会合理消费，最终导致越穷越忙，越忙越穷。

相对“穷忙族”，还有一个族群叫做“富闲族”，即指那些赢得了更多的财务自由，并有充足的时间去做自己喜欢做的事情的富裕一族。他们之所以“富闲”，正是因为他们具有充分的理财意识和丰富的理财经验，懂得量入为出、精打细算，懂得积极投资、稳健理财，而不是像无头苍蝇一样无序忙碌，更不会随意挥霍。

要想不做穷忙族，就得跟富闲族学学理财。富闲族之所以能做到“富裕又轻闲”，就因为谨守了以下两个原则：

第一、储蓄在右，记账在左。

富闲族，先富再闲。因此，想要让自己闲，先让自己富，富了便不用天天埋头拼命，瞎忙乱忙。储蓄与记账是致富的第一步。对于许多年轻人来说，房租、水电、聚会、买衣服、看电影……都在不知不觉当中就消耗了收入。要想存住钱，不妨“先发制人”，在每个月发工资的当天，就把支出计算清楚，将多余的钱立即存入银行或进行基金定制。这样，每个月就不再“月光光”了。若能长期坚持，就会给你意外的惊喜！

当然，就算计划好了支出，也很容易在消费时冲动购物。所以，记账尤其必要，记录自己每天的支出，看看自己都买了什么，哪些是必须购买的，哪些是没有必要购买的。每月的账单都认真分析，作为下月制定支出



让理财成为一种习惯

计划的依据。这样就能逐渐培养自己理性消费，积极储蓄的良好习惯了。

第二、投资要做，工具要选。

要成为一名真正的富闲族，投资是必不可少的致富手段。投资能赚钱，能让钱生钱，致富自然就会更快。在投资时，一定要注意投资风险，慎选投资工具。根据富闲族们的投资经验，在国内较为快捷和普遍的投资工具中，股票与基金比较吃香，穷忙族们应当腾出时间好好学习关于基金和股票的基础知识，实在没有时间，也可以将钱交给理财专家进行集合理财，这样既省时又省力，既得了富又得了闲。

第二节 钱也长了眼睛

为什么穷人常常越来越穷，而富人常常越来越富？难道钱也长了眼睛，嫌贫爱富地跑进了富人的钱包？没错，钱也长了眼睛。

一只猴子死后进进了地狱，它愤愤不平地对阎王说：“阎王大人，我不知道为什么自己不能进入天堂，但是我恳请您能够帮助我下辈子做人！因为人比较聪明，又穿着漂亮的衣服，吃着可口的饭食，不像我们猴子天天只知道光着红屁股瞎跑！”

阎王说：“你们猴子也挺聪明的，比人类差不了多少，而且生活又比人类自由，干嘛想做人呢……你的要求，几乎每一个到我这里来的动物都提出过。要想下辈子做人很简单，但是天下没有免费的午餐，你打算用什么作为下辈子做人的交换条件呢？”

猴子想了半天，回答道：“我拔根毛做交换吧！”

阎王冷笑着说：“你的毛很值钱吗？不过你的建议倒还不错，下辈子做人，肯定不能一身都是毛，干脆拔掉全部毛发来交换。”

第二章 你不理财，财不理你

于是，阎王派小鬼拔光猴子身上所有的毛！还没拔掉两根毛，猴子就跪地求饶：“阎王大人，拔毛太疼了，我不想做人了，您还是让我下辈子继续做个猴子吧！”

阎王大怒：“你这个一毛不拔的猴子，连毛发都不舍得拿来交换，下辈子还想做人？既然你不选择拔毛后转世做人，那就直接进地狱接受煎熬吧！”

是呀，一毛不拔，怎能做人？任何利益的实现，都有交换的条件，没有付出何来收获？

理财也一样，如果我们把理财者比作猴子，把金钱比作人，理财者如果不倾尽全力、耗尽心血，就很难在未来的岁月里华丽转身、拥有金钱，如同猴子不拔光毛发就很难变成人。钱也长了眼睛，它能够分辨每个人的努力与诚心，如果你不肯节俭花钱努力理财，你不肯珍惜金钱积极投资，钱也不会珍惜你，不会留恋你。钱也长了眼睛，对于那些不愿理财不懂理财，思想保守拒绝行动的人，它看都懒得看一眼，更不会青睐于他；而对于那些积极理财勇敢投资，勤俭节约积极储蓄的人，它却会积极快乐地向他们靠拢，向他们走去。

小张和小李是同事，都住在单位的单身宿舍楼里。1980年的一天，小李兴冲冲地冲进小张的宿舍，从口袋里掏出一卷邮票，喜滋滋地说：“买几张猴票吧，今年刚好是猴年，不仅有纪念意义，以后也会升值。”小张接过一看，邮票上有一只黑不溜秋的猴子，无论是设计还是制作都算不上特别精美，就漫不经心地说：“这也没什么特别啊”。小李非常认真地说：“你别小看它啊，说不定明天就升值了。你要是有意买，我就让给你10版。”

8分钱的猴票，是我国1980年发行的首轮生肖邮票的第一枚。1980年，按面值发行，每张8分，一版80张，十版就是64元钱。

小张听了，吓了一大跳，十版就得64元。他每月工资才23元钱啊，10版猴票就是他三个月的工资啊！最后，小张决定不买了，小李临走的时候还对他说：“兄弟呀，那我就只好自己全留着了，到时你可别怪兄弟没告诉你呀。”



让理财成为一种习惯

到了1985年，牛年生肖票的发行，给猴票带来了第一次较大的升值动力，1997年，猴票再度升值，从1800元一张，涨到了2000元一张，最后涨到2500元一张，整版的涨到一二十万一版。凭着那些猴票，小李狠狠地赚了一笔，买了别墅、跑车。眼看这小李凭最初的那些猴票变成了百万富翁，小张悔恨不已。

所以，钱也是长了眼睛的。钱对努力理财积极投资的人，总会格外眷顾；对思想保守畏手畏脚的人，总会敬而远之。钱也长了眼睛，只有你开动脑筋积极理财，它才会一步步向你靠近。

第三节 高学历不一定会理财

33岁的吴先生，曾经留学德国，拥有MBA学历，是名符其实的高学历人才。他目前在珠海某公司做营销主管，月收入1万元，年末奖金2万元。吴太太在幼儿园当幼儿教师，月收入约3000元，年末奖金1万元，二人年收入约19万元，都有社保。吴先生夫妇的共同收入不菲，吴先生又是高学历高收入的精英人才，那么，吴先生一家是财务状况究竟如何呢？

按理说，珠海的生活成本并不算高，可吴先生喜欢高档生活用品，夫妻二人每月的生活支出高达4000元。2008年结婚时，两人拿出了全部积蓄26万元，按揭购买了一套价值80万元的房子，贷款54万元，期限20年，月供3563元。今年，吴先生夫妇又盘算着要个孩子。但目前，吴先生的家庭活期存款仅为1万元，购买的两只股票共投入4万元，目前没赚没亏。所以吴先生的家庭财务状况与实际收入相距较大，财务状况非常不容乐观！

由此可见，“高学历”并非理财的万能药。在现实生活中，有许多



第二章 你不理财，财不理你

像“吴先生”的高学历者，财务状况混乱。

如今职场流行这么一句话：求职看学历，升职看能力。套用到理财中，就是：入门看学历，挣钱看能力。有了高学历，入门比别人早，对理财的新途径、新措施、新政策领悟较快。但是，要通过理财挣到钱，成为理财能手，还得具备学历之外的种种能力，比如捕捉信息的能力、掌控情绪的能力、判断风险的能力等。因此，高学历并不是理财的万能药。

蒋先生正值中年，却有9年的炒股经验，丰富的实战经验加上金融的本科知识，蒋先生在圈内声名鹊起，常常被邀请参加一些券商组织的股市研讨会，还经常在一些报刊杂志发表股评文章，前来向蒋先生求教的人也越来越多。在前来求教的人中，不乏高学历者，有的还是毕业于清华、北大、复旦甚至国外名牌大学的硕士甚至博士。蒋先生在对这些来访者进行了询问和比较之后，得出了这样的结论：接受能力和变通能力强、善于投资和敢于投资的，大都是高中、中专学历的股友；而常常亏损、投资不利的，通常是些硕士、博士学历的高才生。

事实证明，高学历不是理财的万能药。学历只能反映个人知识的多少，并不能反映个人能力的大小。丰富的知识容量、健全的知识结构，当然能够帮助高学历者更加深入更加客观地了解理财市场，获知理财信息，但是如果缺乏灵活运用这些知识的能力，不能正确把握理财市场的规律，再多的知识也不能保障理财成功。

高学历者更容易理财失利，原因有三：

第一，没有实战经验。

许多高学历者在学校里生活的时间太长，所有知识都来自书本，社会经验极其匮乏，没有理财的实战经验。中国有句老话：读万卷书不如行万里路，行万里路不如阅人无数。市场远比书本要快捷、灵活的多，理财远比读书要紧张、忙碌的多。高学历者理论知识全面而丰富，却没有灵活应变的市场经验。市场时时刻刻都在变化，根据书本上的教条，硬套技术指标的高学历者，怎能不碰壁？

第二，优越感太强。



在理财路上，很多高学历的人都认为，自己可以凭借过人的知识富甲一方，殊不知，理财路上，人人平等，机会并不会因为你学历高就高看你一眼。相反，那些低学历、知识少的人却会因为无所畏惧而在理财路上抢先一步。高学历的理财者，常常会因为自己拥有丰富的理财知识而沾沾自喜、得意忘形，殊不知，没有丰富的实践操作能力，在理财之路上，很难把握住稍纵即逝的机遇，骄傲的公鸡很容易就变成了斗败的公鸡。

第三，大都不太用心。

高学历者，很多认定“知识就是力量”，所以，他们把大部分精力用在继续学习和学术研究上；还有很多高学历者，金钱意识淡薄，不重视金钱，只重视自己的事业或者科研。这就决定了一些高学历者不善理财，或者说宁愿理财。缺乏理财意愿，自然不会用心理财，不会仔细规划，不会控制消费，更不能准确把握投资，最终导致理财失败。

所以，理财不分学历高低，不分知识多少，只要你有心理财，财就“理”你。高学历者不一定会理财，低学历者也不一定学不会理财。为了生活幸福，家庭富足，每个人都应该积极理财，勇敢尝试，把理财作为一种生活方式，让理财和自己终生相伴。

第四节 天生我“财”必有用

先做一个小测试，如果你突然收到一笔大额的馈赠，你该怎么办？答案有三个：第一个，拼命花钱，疯狂购物；第二个，把钱全都存起来，继续现在的生活，用储蓄利息享受生活；第三个，认真研究投资市场，把钱用来投资。如果你选择了第一个答案，抱歉，也许你永远不可能成为富翁，因为“财”对你来说没有用，等你挥霍殆尽，就会和原来一样，还是



第二章 你不理财，财不理你

个穷人。如果你选择了第二个答案，很好，你的生活会有所改善，可惜你没有物尽其用，财富只是你生活的“调剂品”，而不是“主导者”。如果你选择了第三个答案，恭喜你，天生你“财”必有用，不管你现在有多少钱，不管你这次投资是失败还是成功，你都将乘着财富之舟，乘风破浪向富翁行列飞速前进。

一位地主在临死之前，将全部的房屋和田地统统折换成金币，平均分给了他的两个儿子。兄弟俩在得到金币后，各自开始独立生活。

大儿子生性保守，为安全起见，他在一棵老榕树下挖了一个深坑，埋下了大部分金币，另外一些则带在身上。然后，大儿子跑到另一个地主家，去做长工，去挣钱了。大儿子每日辛苦干活，赚得一日三餐。实在累了，就拿出几个金币，出去逍遥快乐一番，过几天舒服享乐的日子。如此下去，虽然金币越来越少，但由于金币数量较多，大儿子还算生活无忧、快乐逍遥。

两年后，大儿子收到弟弟的来信，弟弟在信中说，他把父亲原来卖出的房子和田地又买了回来，请哥哥回来住。哥哥十分迷惑，到曾经被老父亲卖出的房子里去找弟弟，弟弟果然在那里居住。哥哥惊讶万分：“你哪儿来的那么多钱买回房子和田地？”弟弟没有回答，领着哥哥走进了自己的密室。哥哥更惊愕了，他瞪大双眼，半天说不出话来，原来，满屋子都是金币，至少是当初弟弟分得的金币数量的5倍以上！

弟弟笑着跟哥哥解释：“我发现把手里的金币换成货物，再卖出货物，是可以赚取差价的。于是，我用自己的一部分金币收购药材，然后运到药材奇缺的地方去卖，就这样，我拥有了成倍的金币。我不断地买进卖出，就有了现在的房子、田产和更多的金币！”

最后，弟弟对哥哥说：“其实，我们最初都是一样的，只是我让金币生了金币，而哥哥你，让金币睡在了地下！”

可见，天生我“财”必有用，要把“财”用起来，才能够实现财富的增长，才能够创造更多的财富。财富要“用”起来，不能“藏”起来。有财不用，挥霍浪费，最终只能像故事里的哥哥一样：坐吃山空，金币越来



越少。有财就用，盘活财富，就会像弟弟一样：用金币生金币，实现财富的保值增值。

那么，如何才能让天生我“财”更有用？

首先，我们要合理消费，善待钱财。

善待钱财、合理消费，是用好钱财的第一步。最典型的的就是败家女星章小蕙的故事。章小蕙曾被誉为桃色女王，曾是香港影星钟镇涛的太太。有一天晚上，章小蕙梦见了一件靓衫，在梦中大喊“so beautiful”，第二天，章小蕙就刷爆了钟镇涛的信用卡。这样的梦章小蕙做了无数个，最终，把钟镇涛的家产都给败光了，随后两人离婚。章小蕙的第二任男友也一样运气不佳，爱上章小蕙之后，无可避免地也破产了。究其原因，章小蕙太爱 Shopping，只要是她看上的衣服，哪怕飞到非洲，也一定要买回来。如此不合理的消费，最终导致家败人散。

其次，我们要“财”尽其用，用钱生钱。

古人云，开门七宗事，柴米油盐酱醋茶；现代人说，开门八宗事，柴米油盐酱醋茶，外加一宗是理财。随着国民经济的高速发展，老百姓的口袋越来越鼓，闲钱越来越多。如何让闲钱不闲，如何用好闲钱，让财生出财来，自然成了老百姓的头等大事。

2008 年大学毕业后，李先生进入一家国有大型国企工作。虽然工资比较低，但由于李先生从小就养成了勤俭节约的好习惯，所以生活过得并不那么紧巴巴，至少不像他的大部分同学那样，成为了月光族。一年后，李先生竟然攒下了 20000 元钱。一次同学聚会，大家纷纷抱怨生活开销大，工作一年还没有任何积蓄。当李先生说自己存了 20000 元钱，大家都觉得很惊讶，李先生在证券公司上班的同学马上鼓励他作投资，正好李先生也有点发愁，不能让这 20000 元钱闲着吧。于是，李先生听从同学的意见，新股上市时积极申购了一只潜力股。新股上市，风险低，收益高，李先生花了 17500 元买了 5000 股。如今，这支股票势头强劲，李先生投入的 17500 元，反映到股票账面上，已经变成了 23500 元，升值 6000 元。2010 年，李先生把 2009 年一年的积蓄又一次投入了股票市场，他相信天



第二章 你不理财，财不理你

生我“财”必有用，不管手中的钱是多是少，放钱出去生钱，才能“财”尽其用。

第五节 改变你的金钱观

金钱观，就是人们对于金钱的根本看法和态度，由于每个人的人生观、价值观不同，所以金钱观也不尽相同。

有这样一个故事，三名神父，分别是英国人、美国人和犹太人，一个偶然的的机会，他们坐在了一起。美国神父问其他两位神父：“对于教堂奉献箱里面的钱，你们是怎么处理？”

一向保守的英国人回答：“为了公平，我会在地上画一条直线，然后把奉献箱里所有的钱往天上一丢，落在地面上之后，直线右边的属于上帝，作为教堂运作的经费；直线左边的算做我的薪水，我把它留下来用作生活消费。”

务实坦率的美国神父听了英国神父的回答，笑着说：“我和你差不多，我在地上画个圆圈，当然圆圈不能画得太大！然后我把奉献箱里的钱往天上一丢，掉在圆圈里的就奉献给上帝，而掉在圆圈外的，就是我的私房钱。”

这时，视钱如命的犹太神父忍不住开口了：“哪有那么麻烦，我根本不用画什么直线、圆圈，我的方法很简单，只是直接把信徒的钱往天上一丢，留在天上的，当然归上帝所有，至于落在地上的，就全归我了。”

几年后，三个神父再次相遇，他们又一次提到了教堂奉献箱里的钱，结果是：英国神父因为教徒捐钱大方，奉献箱里面的钱较多，私房钱较多；美国神父因为教徒出手吝啬，奉献箱里的钱较少，私房钱不多；犹太神父由于教徒不肯捐钱，奉献箱里常常空空如也，生活入不敷出，更别提



让理财成为一种习惯

存私房钱了。

三名神父之所以有如此不同的命运，就是因为他们金钱观不同。有怎样的金钱观，就会有怎样的人生。正确积极的金钱观，自然会带来幸福富裕的人生；错误扭曲的金钱观，只会让生命日渐败落。法国亚历山大·小仲马的代表作《茶花女》中有一句话：“金钱是好仆人，却是坏主人。”意思就是说，要让金钱成为你的仆人，而不要做金钱的奴隶。太过于看重金钱、太喜欢贪图小利的人，往往会变成金钱的奴隶，一辈子都被金钱牵着鼻子走；而合理对待金钱、健康有序理财的人，往往会财运亨通，一辈子把财富掌控在自己的手中。

你又是哪种人呢？如果你不善理财，就请尽快改变自己的金钱观！让自己成为金钱的主人！改掉肆意挥霍的毛病，改变贪图小利的积习，建立正确的金钱观，才能把自己的财富之塔垒得更高、更坚固。

那么，究竟该如何树立正确的金钱观呢？

首先，要对金钱有正确的认识。

现实生活中，很多人都缺乏对金钱的正确认识。有些人把金钱看得太重，即所谓的“拜金主义”、“金钱至上”，只要能够获得金钱，他们可以不择手段。受“金钱万能论”的影响，这些人鼓吹“有钱能使鬼推磨”、“金钱决定一切”。还有一些人，把金钱看得太轻，把金钱说成了万恶的根源，摒弃对金钱的追求。这些都是对金钱的错误认识，金钱作为我们的生活工具，是由我们创造，为我们服务的，我们应该成为金钱的主人，让金钱发挥最大的功效。记住，钱不是万能的，但是没有钱是万万不能的，对于我们来说，重要的不是金钱，而是幸福，是满足基本生活需求后，发自内心的幸福。

其次，要建立正确的消费观念。

正确的消费观念就是要确保支出和消费成正比，不能超支不能挥霍，要有固定的结余。正确的消费观念是理财的基础保障，它要求我们树立节俭的意识，适度消费，把每一分钱都花在刀刃上，乐享消费的点滴乐趣。一个没有正确消费观念的人，整日挥霍度日，生活没有节制，终究只会坐吃山空。



第二章 你不理财，财不理你

再者，明确君子爱财取之有道。

所谓君子之财，取之有道，是指君子爱财要讲究赚钱的方式，非正常的渠道不走，不义之财不取。就像中国古代春秋时期的政治家、军事家和实业家范蠡，帮助越王勾践兴越灭吴，功成名就后激流勇退，乘一叶扁舟遨游于五湖之间，期间三次经商成巨富，三散家财，用自己的智慧赚取了富可敌国的家产，被称为“古代商人的圣祖”，而中国清朝的大贪官和珅，凭借权势贪污了无数的珍宝房产，拥有了大量的钱财，却遭人唾弃，留下了千古骂名。所以，君子爱财取之有道，抛却良心剑走偏锋去赚钱，终归会坐卧不宁、人财两空。

最后，运用金钱为全人类服务。

金钱的概念，是人类自己创造的，人类创造金钱，就是为了让它为社会服务，为全人类服务。每个人都是社会的个体，都应当承担一定的社会责任，所以，我们有必要运用金钱，为自己服务、为社会服务、为全人类服务。如果让金钱躺在家里，睡在钱柜里，它永远只是一堆纸，丝毫体现不出它的意义。要体现金钱的最大价值，就要让它“活”起来，“动”起来。投资可以让筹资人拥有更多创办实业的资金，创业可以为社会提供工作机会创造物质财富，做慈善可以为被贫穷困扰的群体排忧解难……总之，运用金钱为全人类服务，才是最博大最光明最有意义的金钱观。

第六节 薪水不代表全部

南山和北山相邻，南山的庙里和北山的庙里，各住着一个和尚，一个叫一禅，一个叫二慧。一条小河流经两座山的山脚，一禅和二慧每天都会下山去河边挑水，久而久之，两人相识相知，成了好朋友。



一晃五年过去了。突然有一天，南山庙里的一禅没有下山挑水，北山庙里的二慧见不到一禅，心想：一禅大概是睡过头了。谁知第二天、第三天，连着过了一个星期，一禅还是没有下山挑水。二慧急了，以为一禅病了，便去南山的寺庙登门看望。

二慧见到老友一禅时，愣住了，一禅和尚不但没有病，而且气色很好，正坐在院中打坐。二慧和尚奇怪了，上前问到：“一禅兄，我还以为你病倒了呢，你已经七天没有下山挑水了，发生了什么事情？”一禅和尚见二慧登门，赶紧迎了上去，听到二慧的提问，一禅笑着说：“来来来，二慧兄，我带你去后院看看。”

原来，后院有一口很深很深的水井，一禅和尚指着这口井说：“这五年来，我每天做完功课，都会抽空挖井，当时我想，以后我年纪大了，不能总是天天下山挑水。如今，我终于挖出了井水，也就不必再下山挑水了，我可以腾出时间来，做更多我喜欢做的事了！”

实际上，在现实生活中，很多人都在日复一日辛勤挑水，他们辛苦工作，每天“挑”着自己的薪水回家，月复一月、年复一年，最终还是像二慧一样每日“挑水”。其实，谁都不愿意辛苦“挑水”一辈子，但是像一禅一样，在每天下班之后，不辞辛劳挖一口属于自己的“井”的有心人，实在是少之又少。

下班之后挖的这口“井”，就是理财之“井”。

工薪族的薪水，好比一禅和二慧每日挑上山的水，挑得再多，也就那么两桶，即便是每日省吃俭用，存下一些“水”，但是不管你留存了多少“水”，最后也会随着时间的流逝，物价的上涨，不断的取用而逐渐减少，乃至用光。而理财之“井”，就是一禅挖下的那口深井，虽然在最初的岁月里，你需要花费很多的时间和精力投入理财，并且可能始终看不到“井水”，然而，只要“井”挖得够深够广，总有一天，你会看见井水喷涌。哪一天看见“井水”并不重要，重要的是一旦“井水”涌出，就是永不枯竭的水源，你就再也不必辛苦下山去“挑水”。

现实生活中，很多人只注重薪水高低，特别是年轻人，动辄比较薪



第二章 你不理财，财不理你

水，事实上，薪水不代表全部。你现在拥有较高的薪水，并不意味着你会永远拥有较高的薪水；你现在衣食无忧，并不代表你将来会生活富足。尤其是在失业时、退休后，你没有薪水了，但你还要继续生活，你该怎么办呢？所以，薪水并不代表全部，在每日“挑水”的同时，一定要花点功夫去理财，倾尽全力挖出一口理财之“井”，才能确保在未来的日子里，天天有“水”喝。

想要挖出一口天天有“水”喝的井，一定要做好理财：合理控制消费，养成勤俭节约的好习惯，积极储蓄与投资，一步步积累财富。薪水并不代表人生的全部，理财才会有更好的生活。人生的全部是：有心仪的工作、有理财的目标、有幸福的家庭、有美满的婚姻，最终老有所养、老有所依、吃穿无忧、生活富足。薪水不代表全部，人生不仅要天天“挑水”，还要天天“挖井”，天天“打坐”，天天“修行”，天天快乐……

第七节 养成记账的好习惯

在每个月的月初，你是否会奇怪，明明工资刚到手，为什么就花掉了近一半；在每个月的月底，你是否会纳闷，为什么这个月又要找同事、朋友借钱度日？

北京的王先生，就曾经经历过这样一段尴尬时期，每个月的月底都要借钱度日。幸运的是，他很快就找到了脱离窘境的妙方。一次偶然的機會，王先生到朋友家串门，他随手拿起书桌上的一本杂志翻看，一篇与理财有关的文章吸引了他，看完后，他立即决定，按照杂志上的方法，记账理财。

开始的时候，王先生只是盲目地记账，水费、电费、上网费、电话



让理财成为一种习惯

费、交通费，一日三餐的花销、人际交往的开支、生活用品的消耗，王先生一一记录下来。一个月之后，王先生发现，每个月自己在喝酒、抽烟、零食、应酬往来以及服装方面的支出，竟然占到了工资总额的30%。王先生开始盯着账本思考，到底哪些钱该花？哪些钱不该花？哪些钱能够少花？哪些钱花得不值？记了两个月的账后，王先生终于对自己的支出状况有了明确的把握，也终于可以做到不该花的坚决不花，能省的坚决要省。就这样，记账半年后，王先生终于摆脱了入不敷出的窘境，做到了计划支出，略有结余。

那么，王先生到底是怎样通过记账摆脱窘境的呢？很简单，喝酒、吸烟、零食、服装等开销，能省则省。以前王先生每周喝两顿酒，自从记账后，王先生给自己规定，每周只喝一顿酒；以前王先生每个周末都去逛街买衣服，自从记账后，王先生每个月才逛一次街买一次衣服；以前王先生晚上总喜欢看电视吃零食，自从记账后，王先生改为每天晚上上网研究股票基金，不再吃零食。就这样，支出一点点减少，钱也就一点点省了出来。

当然，有些钱是不能不花的。王先生喜欢买书、订报，这些钱是非花不可的，依靠书报，王先生了解时事、提高修养、丰富生活；王先生还要缴纳养老保险、医疗保险，这也是必须的支出，它们能够解除王先生的后顾之忧，保障他老有所养、病有所医。

如今，王先生的支出越来越有规划，储蓄越来越多，他打算积累到一定数量，就投资基金或者股票。

可见，养成记账的好习惯，不仅可以保障生活有序、花钱无忧，还可以保证储蓄递增、财富增长。

中华民族是一个智慧的民族，同时又是一个中庸的民族。在日常生活中，很多中国人喜欢“难得糊涂”，不管消费还是支出，都是“大概”、“差不多即可”，很少有人和每天的零散开支“较真”，这正是理财上的大忌。钱从哪来大家都很清楚，可钱去哪了却很少有人心中有数。只有养成良好的记账习惯，才能够打破“难得糊涂”的理财陋习，才能够成功理财。

通过记账，我们不仅能够全面了解一定时期内，个人和家庭的经济收



第二章 你不理财，财不理你

入、支出情况及结余状况，还可以清楚地把握每天、每月的消费支出，由此确定哪些项目可以在日后更加节省，哪些项目可以在未来加以避免。通过记帐，我们可以掌握每个月的收支规律，使日常生活更加条理化，为日常开支提供科学依据，进而合理安排开支，节省生活消耗。

那么，究竟如何才能记好个人和家庭的日常账目呢？

第一，拒绝简单的流水账。

记账贵在清楚，清楚地记录金钱的来源与去处，是记账的基础原则。有些人虽然每天都记账，记的却是糊涂账，只记录总额，没有记录细项。举例来说，如果到商场购物，共计消费 1234 元，就应该将每个购物细项分类记录下来，千万不能只记录花了 1234 元，这样，不仅无法了解金钱的流向，记账的目的也会大打折扣。因此，记账要拒绝简单的流水账，要分账户、按类目记账。记账首先分收支两项，然后每项里再细分，其中支出项最简单的细分法则，就是分为衣、食、住、行、用、通信、育儿、娱乐、其他九大类。

第二，记账切记收集单据。

集中凭证单据是记账的重要工作。日常消费应养成索取发票的好习惯，记账时，在账簿上记下发票上的消费时间、金额、品名等项目，如单据没有标识品名，最好在旁边加注，以明确金钱的流向。此外，银行扣缴单据、捐款单据、借贷收据、刷卡签单及存、提款单据等，都要一一保存，最好存放到固定地点，按消费性质分类放置，每一类别按日期顺序排列，以便日后统计和查找。

第三，勿以钱少而不记。

美国知名理财专家戴维·巴哈曾说：“每天少喝两杯拿铁（拿铁咖啡是意大利浓缩咖啡与牛奶的经典混合），30 年就能省下 70 万元。”这句话的意思是，每天看似不起眼的琐碎开销，经年累月却会变成可观的支出，因此，这些日常生活中的非必要开销，被称为“拿铁因子”。记账的目的，就是消除“拿铁因子”，勿以钱少而不记，记账就该滴水不漏，把每一笔小钱都记录下来。日常生活中，有很多极易被忽视的开销，比如一杯可



让理财成为一种习惯

乐、一张 DVD 光盘，一块巧克力，这些“拿铁因子”长久累积下来，就是一笔不小的开销，记账可以帮助我们轻松察觉这些“拿铁因子”，消除这些“拿铁因子”。

第四，记账要及时、连续、准确。

记账操作要及时，最好在收支发生后，及时进行记账操作。及时记账不仅可以避免遗漏账目，还可以避免金额的误差，可以有效地保证记账的准确性。对某些重要的账户，如信用卡账户、委托银行付款账户，及时记账可保证实时监视账户余额，如透支额等，如发现账户透支或余额不足，便可及时处理，减少不必要的利息支出或罚款。连续记账可有效反映理财效果，如采用软件记账或网络账本记账，就能根据连续记账进行实时收支统计分析，给理财提供有效的依据。

第八节 理财不是拜金，理好“才”才能理好“财”

理财理的是“金钱”，却不是一味地崇拜金钱。上海的陈先生有房有车，还有一份非常不错的工作，年收入足以让其跻身“金领”行列。2007年，看到股市行情飞涨，身边的很多朋友因此“意外发财”，陈先生心痒难耐。陈太太劝陈先生稍安勿躁，要理财，从保险和债券等风险较小的投资项目做起，不要冒然投入风险较大的股票市场。然而陈先生却说：“钱多不扎手”，硬是动员老婆把100万元的积蓄投入了股市，然后热切地等待“钱生钱”后，“钱带钱”回家。世事难料，金融危机席卷全球，股市开始暴跌，上证指数从6000点跌到了4000点。“输红了眼”的陈先生，赶紧东拼西凑了50多万元入市“抄底”，结果又遭遇新一轮的暴跌。最



第二章 你不理财，财不理你

后，手足无措的陈先生章法大乱，在 2008 年 11 月份全部清仓，所剩资金不到 50 万元。为此，陈先生大病了一场，整个家庭也陷入了财务危机。

或许许多人认为，陈先生被理财投资害苦了，原本他工作稳定、收入可观，如果不理财不投资，那日子平平稳稳、幸福美满。这可就大错特错了，理财人人需要、家家需要，按照目前的通胀率和银行存款利率，不理财，资产就会明显缩水。祸害陈先生的罪魁祸首，不是理财，而是他盲目的拜金理财观。理财是必要的，却容不得拜金，拜金只会让人盯着钱看，而忽略了理财的稳固性和保值性。

那么，如何才能理财好财呢？我们先来看一个故事。

有这两个人，他们都是油漆匠，做的是完全相同的工作，但由于两人在知识和智慧上的储备不同，所以他们的收入水平也相差甚远：其中一个平均每小时只能赚 12 美元～13 美元，而另外一位每小时能赚到 200 美元。他们水平都不错，而且都总是在忙个不停。那么为什么两人的收入会有如此巨大的差别呢？

第一个油漆匠的做法是这样的：他会完全按照客户的交代做事，你告诉他粉刷成什么颜色，他就怎么做。而那位每小时赚 200 美元的油漆匠的做法则截然不同：他会把你家砖头砌成的墙壁粉刷成大理石般的效果。就这样，对于油漆工作的了解决定了他们的技术水平，而他们的技术水平又最终决定了他们的收入水平。

由此可见，无论是从职业生涯还是从任何领域来说，你的知识和智慧水平都会最终决定你能达到的层次。理财同样如此，不仅需要基本的理财知识，更要掌握理财技巧与本领。因此，要理财好财，首先就要理好“才”。

首先，理财的基本知识是理财者都需要事先掌握的，包括什么是理财，理财的目的与规划，各种基金、股票、债券等专业知识的了解与熟识，等等。你可以翻阅理财规划的书籍及杂志，或上网浏览有关理财网页，以掌握更多知识。一旦开始实行理财计划，你可征询各相关人士对理财工具的意见，包括单位信托代理员、保险代理员、证券经纪、专业遗嘱撰写员等。如果一窍不通便冒冒失失地进入理财市场，像故事中的陈先生



让理财成为一种习惯

那样，就只能“生人被财欺”了。

其次，掌握理财的技巧。理财知识是大家的入门课，而理财技巧的学习就是理财课的提高班。中国有几亿理财者，想要脱颖而出，争得一份收益，就要在理财的过程中，慢慢总结理财技巧与高招。比如，“不要将鸡蛋放进一个篮子里”、“如何避免投资风险”、“基金定投的三大原则”等，另外配合一些理财过程中的好习惯，能使理财的效果更显著，比如开源节流，养成记账的好习惯……这些都是大家理财的必备技巧。当然，大家不仅需要借鉴“前人”的经验，更要总结自己的经验，因为各人不同，每个人的理财需求也不同，毕竟适合自己的才是最棒的。掌握理财技巧的功能在于，让你理财更轻松。

再者，提高自己的赚钱能力。理财本领高，赚钱的能力自然越大。大家想要理好财不能仅限于规规矩矩、小打小闹的理财格局，还要眼观八方，将自己的聪明才智运用于理财，将之发挥得更充分。平时，多注意收集各种理财信息，敢于尝试新的理财产品。不跟着大家一起哄投，而是时刻保持自己冷静的头脑，学会分析理财市场，配置自己的资产；此外，想要理好财，赚更多的钱，并不能仅限于理财投资市场，大家可以拿着理财“赚”来的钱去创业，去投资别的领域，这样才算是真正地理好了“才”，也理好了“财”。

第九节 享受理财的过程

理财的目的，是财富的增加，财富的增加，是为了生活富足；生活富足，是为了幸福快乐。那么，为什么我们不能从理财就开始幸福快乐的生活之旅呢？如果理财让人感到苦恼、感到枯燥、感到辛劳，那么还有谁愿



第二章 你不理财，财不理你

意去把理财变成一种生活方式，让它陪伴自己一生呢？所以，建立正确的理财观念之后，一定要享受理财的过程。

几只小乌龟聚在一起，谈起了各自的理想。

一只说：“我长大后，一定要出息成一只敏捷的兔子，永远脱去这无比沉重的甲壳！”

一只说：“不，我要做一头大象，把这腹甲和披甲统统封闭起来，建立一个只有我说了算的王国！”

又一只说：“我要变成一条美丽的小金鱼，彻底与我们乌龟家族的丑陋形象决裂！”

这几位宏论大发、滔滔不绝，仿佛他们已经变成了兔子、大象、金鱼似的，只有最小的那只乌龟坐在一边一声不响，大家问它：“小弟，你的理想是什么？准备变成什么？”

没想到，这只小乌龟回答说：“我只希望自己能够成为一只真正的乌龟，不给我们的先辈丢脸。”

其实，在我们理财的过程中，持有的心态，不外乎就是这些乌龟的心态。

大谈“未来理想”的乌龟，完全没有意识到，他们为自己订立的理想，太高太功利，以至于实现的可能性几乎等于零。

许多理财者，抱着发财的目的找到理财师，希望理财师给指点一条发财之路。也曾有人拿着好烟好酒登门造访传说中的“股神”，希望能够获知致富的秘籍。他们的问题只有一个：“这个世界上有没有稳赚不赔、迅速发财的致富秘籍？”其实，世间安得双全法，不负如来不负卿，如果真的有又省力又挣钱的妙招，大家还干嘛奔波忙碌，还干嘛研究理财？所以，设定理财目标，切忌好高骛远。不现实的目标只会让理财者迷茫无望，感受不到理财的成就和乐趣。

所以，只有像最后那只小乌龟一样，渴望做“真正的自己”，用理财充实自己、锻炼自己、成就自己，通过理财积累财富、体验快乐、感受成长，才能真正享受理财人生。因此，理财切忌不切实际、好大喜功，享受



理财的过程，就是财富带给我们的最大的乐趣。

当然，理财之路注定不会一帆风顺，成功和失败都会潜伏在沿途，在理财的过程中，要像小乌龟一样坚定信心，学会享受沿途的酸甜苦辣，学会享受理财的起起落落。

理财不仅仅是为了赚钱，股神巴菲特富可敌国，他已跻身世界首富前三位，为何还要坚持理财？难道只是为了赚取更多的钱？当然不是，如果我们细心观察，便会发现，越是会赚钱的富人，就越“沉迷”于理财。因为理财的过程，就是自我成长自我实现的过程，因为理财的快乐，远比通过其他方式赚钱更让人感到愉悦。著名作家史铁生曾经这样说：“生命的意义就在于你能创造这过程的美好与精彩，生命的价值就在于你能够镇静而又激动地欣赏这过程的美丽与悲壮。”所以，享受理财的过程，才是理财生活的真谛。

只要用心理财，在理财的各个阶段，是能够享受到快乐和幸福的。

在理财的初级阶段，学习理财知识、掌握理财技巧，能够让我们的生活水平略有提高，能够让我们体会到“巧理财、妙当家”的理财乐趣。而在理财的中级阶段，我们付出的心血得到回报时，我们总结的经验得到验证时，成功的喜悦必然爬上心头，理财的成就让我们自信满满。到了理财的高级阶段，那种理财的成就感，就是生活中最完美的享受。通过理财，可以带给家庭成员物质享受；通过理财，自身能够获得精神胜利。美哉，理财成功；壮哉，财富满仓！

第十节 勇往直“钱”：大家一起向“钱”冲

生活中有一些人，不敢理财不敢投资，他们怕失败，怕赔本。难道理

第二章 你不理财，财不理你

财成功就能进天堂，理财失败就要下地狱？没有这么严重吧。所以，千万别给自己那么大的压力，千万给自己足够的勇气。勇气就是资本，谁能断言你的人生只能平平淡淡？谁能保证你不是下一个千万富翁、亿万富翁？“钱”途掌握在自己手里！勇往直“钱”，带领全家人，一起向“钱”冲。

古时候，有一个穷书生，意外收获了一大笔钱财，为了安全起见，穷书生把这笔钱财埋到了自家后院。从那以后，穷书生不再教书，没钱了就从后院挖出一些。因为担心这笔钱财的安全，穷书生天天守在自家后院不出门，因为怕被人偷，穷书生每天傍晚都把钱挖出来看看钱是不是少了。日子久了，穷书生的古怪行为被一个盗墓贼看在眼里，盗墓贼断定后院必定有宝贝，于是在一个月黑风高之夜，把钱财盗走了。

穷书生发现钱财不翼而飞，自然是捶胸顿足、痛不欲生。邻居听见穷书生在后院哭泣，便来询问，穷书生哭丧着脸说出了缘由。

“原来如此，那你干嘛要把钱财埋在后院，你可以放在屋里啊？”邻居问道。

穷书生答道：“我不放心呀，我担心放在屋里被偷。”

邻居接着说，“那你可以存在钱庄放贷啊，没必要藏在后院”。

穷书生沮丧地回答：“我怕钱庄老板拿了我的钱跑了，我想要时时刻刻守着这笔钱财！”

邻居笑了：“越担心失去的东西反而越容易失去！再说，这么一笔钱财，也不够你花一辈子啊，与其日夜守着它，不如用它获得更多的钱财！”

穷书生的故事告诉我们：拥有财富而不能使其增值，是最愚蠢的占有！死守着钱财而不去使用，和没有钱财的穷人无甚区别。不仅如此，拥有钱财不去使用不去投资，还徒添了一份守财的烦恼！

现实生活中，许多人都拥有或多或少的财富，然而很多人却宁愿选择守财，也不敢投入理财，他们怕风险，他们怕亏损，他们宁愿像穷秀才一样提心吊胆地守财，也不愿意勇敢地理财。

其实，理财并不像很多人想像的那么复杂，那么麻烦，那么危险，从点滴做起，从小钱开始理财，勇往直“钱”，就能找到无限的“钱”程。



让理财成为一种习惯

任何一种投资，都会有风险；再保险的理财策略，也会有万一。与其杞人忧天，举步不前，不如勇往直前。要想理财成功，其实很简单，就像每天坚持做一个俯卧撑一样简单，只要有勇气有力量，就能够收获财富。

当然，要想真正地理财成功，不仅要有“勇”，还要有“谋”。树立了正确的理财观念之后，还必须掌握正确的理财方法。

首先，要了解自己的资产和收支。清楚自己银行有多少存款，口袋里有多少钱；每天、每月、每年能赚多少钱，要花多少钱；自己有没有贷款，有没有外债。只有盘点清楚自己的资产和收支，才能对自己的财务状况做出综合正确的评定。

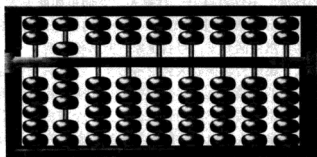
其次，根据自己的财务状况，制定出合理有效的理财目标。理财目标应该分为短期目标、长期目标与最终目标。将所有的目标罗列在一张纸上，再对这些目标按重要性进行分类，把主要精力放在最重要的目标上。

再次，选择各种理财手段。理财应该从储蓄入手，在投资中谋求回报。选择理财手段以稳健为主旨，建议从投资保险、基金等稳定性理财项目起步，打牢理财的基础。当财富积累到一定程度后，再选择股票、期货等风险投资项目。

最后，牢记安全投资，积极规避风险。在投资理财产品时，千万不能急功近利，很多理财者之所以投资失败，就是被一些表面高涨的投资项目所吸引，盲目投资。高收益就意味着高风险，投资之前，一定要做好规避风险的工作。建议先分析自己的风险承受能力，认清自己要做的投资类型，然后根据自身条件进行投资组合，让自己的资产在保证安全的前提下，最大限度地发挥保值、增值的效用。

第三章 致富是一种能力

致富，就是通过某种手段达到相对富裕的过程。这里的“手段”就是一种致富能力。人为何有穷富之分？根本原因在于个人的致富能力不同。所谓“生死由命，富贵在天”，也只是古代人一种聊以自慰的生活态度，其实，连金钱都是人类自己创造的，富贵当然可以掌握在自己的手中。通俗地说，致富能力就是赚钱的能力，这个“赚钱”，不仅仅包括赚取固定的工资收入，还包括通过理财、投资赚取的收入。





让理财成为一种习惯

第一节 学习“葛朗台”的理财策略

说到理财，不能不提到巴尔扎克笔下的“欧也妮·葛朗台”，作为一个著名的“守财奴”、“吝啬鬼”，葛朗台贪婪、专横、吝啬、爱财如命、不近人情。这个“嗜钱如命”的老头虽然腰缠万贯，却在“临终前也想把神甫的镀金十字架抢到手”，可见他的吝啬深入骨髓、无人能及。然而，从理财的角度看，抛开葛朗台那些令人讨厌的极端行为，他对待金钱的态度，确实有值得我们学习的地方。

首先，葛朗台在日常生活中，总是将开支尽量压缩到“低得不能再低”的程度，不仅对自己，对家人、女佣也如此要求。当然，在生活中，我们不能过分吝啬、过度节约，但是我们也应该有葛朗台式的生活态度，明确规划日常生活开支，号召全家一起节俭消费。

其次，葛朗台掌握着大到财务收支、小到日常消费的决定权，他把所有值钱的东西都锁进密室。不仅如此，他还把粮食、黄油、木柴、蜡烛等统统锁了起来，每天早晨由他来分发。一个家庭，一定要有一个像葛朗台一样的财务掌权人，这样才能统筹家庭理财，充分利用资源。

再次，葛朗台生活简朴、衣着朴实，他的消费水平与密室中殷实的金银财宝形成了鲜明的对比。从理财的角度看，这种极低的消费水平，对财富的蓄积起到了极大的推动作用。崇尚节约、拒绝奢华，是葛朗台理财观念的精华所在。

在目前的经济社会中，要想物质财富极大丰富，就得有点葛朗台的理财精神：身缠万贯，却绝不任意挥霍钱财；约束家眷，严控家庭支出；富甲一方，却仍然勤俭克己。为了我们能够幸福一生，做个“葛朗台”又何妨。

蒙牛集团董事长牛根生和“葛朗台”如出一辙。在蒙牛集团，开沃

第三章 致富是一种能力

尔沃、宝马的，都是牛根生的下属，而牛根生自己，却始终坐着一辆排量不太大的奥迪；在蒙牛集团的高层管理团队里，每个人住的房子都比牛根生本人住的房子大。而在公共场合，牛根生总是系着那条 18 块钱的领带，上面有绿色的草原、蒙古包、奶牛，以及蒙牛的 LOGO。更让人难以置信的是，牛根生每次到北京出差，就住在蒙牛驻北京办事处——一个不过三星级的宾馆。记者采访时看到，在他的房间里，床和床头柜都已经非常陈旧，床上是宾馆里最普通的白色被单。房间的墙壁已有些斑驳，脚下的地毯也开始泛黄，房间里的沙发还有些塌陷。牛根生的行李箱在一旁放着，里面只有简单的几件换洗衣服。

曾经有人说牛根生作秀，牛根生这样回答：“做一次秀容易，但要做无数次的秀，做一辈子的秀却是挺难的。做一次秀是装，做一辈子秀就是勤俭理财。”这就是中国品牌蒙牛奶业的创始人牛根生的理财观。牛根生在创业过程中，曾经遇到过很多困难，历尽艰险之后，牛根生养成了勤俭的作风，唯有勤俭节约，才能守住财富，唯有认真理财，才能稳固财富。

当然，仅仅依靠勤俭节约，就算像葛朗台一样惜钱如命，也很难成为大富翁，只有在克己勤俭的同时，具备非凡的投资能力，才有积累金钱的丰厚基础，才能源源不断地收获金钱。

葛朗台懂得如何与政府打交道，及时掌握各种投资信息。从葛朗台的事迹史中不难看到，他充分利用自己的官商身份，与政府做了不少生意，大发政治横财。对于当下的理财者来说，掌握与政府、政治相关的各种信息，了解与政策、方针有关的各种资讯，是把握市场机遇辨明投资信息的基础。

葛朗台在理财投资方面，极具耐住，善于捕捉投资时机。“葛朗台先生像猛虎，像大蟒。他懂得躺着、蹲着，耐着性子打量猎物，然后猛扑上去，打开血盆大口的钱袋，把成堆的金币往里倒，接着又安静地躺下，像填饱肚子的蛇，不动声色地、冷静地、按部就班地消化吞下的食物。”通过巴尔扎克对葛朗台的形象描述，我们可以看到，葛朗台懂得投资规避风险，善于捕捉投资时机。这一点，尤其值得我们学习。

葛朗台是分散风险，积极行动，组合投资的理财高手。葛朗台在有生之年，投资了不少项目，涉及地产、葡萄园和公债等。当他听银行家说公



让理财成为一种习惯

债收益率高，不用纳税，就迅速决定投资公债。从这一点看，葛朗台并不是死守财产不善变通的守财奴，而是积极投资迅速行动的理财高手。他在理财方面的行动力和执行力，值得我们认真学习。

诚然，要想享受理财过程、乐享理财人生，就不能像葛朗台一样过度吝啬、认钱为亲。然而，为了成为亿万富翁，我们可以学习葛朗台的理财方法，效仿葛朗台的投资策略，从这种角度讲，为了成为亿万富翁，做个“葛朗台”又何妨。

第二节 控制支出并不意味着要过苦日子

法国资产阶级民主主义者、杰出的启蒙思想家和文学家卢梭曾说过：“舒适的享受一旦成为习惯，便使人几乎完全感觉不到乐趣，而变成了人的真正需要。”在现实生活中，许多年轻人都已经习惯了即时享乐，他们认为，控制消费、省吃俭用太辛苦，只有想买什么就买什么，想怎么花钱就怎么花钱，才是真正的生活。

“控制支出”是不是苦日子？看看唐宋著名词人苏轼的故事就明白了。

公元1080年，苏轼被降职贬官来到中国古代的黄州，由于薪俸减少了许多，他穷得过不了日子，在朋友的帮助下，弄到了一块地，便自己耕种起来。为了不乱花一文钱，他还实行计划开支：先把所有的钱计算出来，然后平均分成12份，每月用一份，每份中又平均分成30小份，每天只用一小份。钱全部分好后，按份挂在房梁上，每天清晨取下一包，作为全天的生活开支。拿到一小份钱后，他还要仔细权衡，能不买的东西坚决不买，只准剩余，不准超支。这样看来，苏轼的日子似乎过得很辛苦，但正是凭着这种勤俭节约、精打细算的精神，苏轼不仅度过了难关，还通过耕种锻炼了身体，陶冶了情操，最后竟然还积攒了一笔钱，把它们存在一



第三章 致富是一种能力

个竹筒里，以备意外之需。

所以，控制支出并不意味着要过苦日子，相反，让自己的口袋里总有余钱，银行里总有存款，才是最安全、最幸福的日子。让我们先来看看下面的故事。

野猪和猴子在一片收割过的田地里发现了一袋农夫们落下的玉米，于是它们兴高采烈地平分了这袋玉米。

转眼到了第二年秋天，野猪和猴子坐在田间聊天。猴子对野猪说：“还记得去年这个时候，咱们捡到的那一大袋玉米吗？今年如果再拣到玉米，就可以像去年一样舒舒服服地过冬了！”

野猪听完猴子的话，疑惑地问：“猴子老弟，难道你把去年分得的玉米全都吃光了？”

猴子点点头：“没错！去年冬天我顿顿吃玉米。”

野猪听罢，摇摇头说：“看来今年冬天，你还得出去寻找过冬的食物！你为什么不像我一样，把去年的粮食留下来一部分，找块肥沃的土地种下去呢？今年我的收成还不错，够我冬天吃了，我打算多留下一些，明年接着种。如果以后每年我的收成都还不错，我的玉米能越种越多的话，那总有一天我可以不再为食物而奔波，等我老了，跑不动了，就可以天天吃玉米了。”

在生活中，很多人都有获得财富的机会，然而，更多的人做了“猴子”，把财富花光了，只有一部分人做了“野猪”，把财富留存了下来，让财富生出了更多的财富。所以，只有合理控制支出、不断积蓄财富，才能确保在冬天到来时不会挨饿，才会保证在年老体衰时不用奔波忙碌寻找食物。

合理的控制支出，不是节衣缩食，也不是饿肚子，控制支出只是消除生活中的“拿铁因子”，将小钱节省下来，慢慢积成“大财”。合理的控制支出，会让你的理财人生更加规范化，更具成就感。

那么，如何才能合理的控制支出呢？

支出是家庭收入的一部分，因些，每个月发工资或获得收入时，应当将这笔收入合理的进行规划。一般情况下，建议作以下划分：

2/10 的收入储蓄起来，以备紧急之需。



让理财成为一种习惯

如果有房屋月供等长期性家庭债务，将 2/10 的收入用来还债。

如果没有家庭债务，将 2/10 的收入存储起来，等积攒到一定数量之后，用作投资。

剩下 6/10 的收入，是每月的固定生活费用，每月生活费不可超支。

下面，通过秦女士和陈女士的生活对比，我们即可获知“控制支出”的必要性和重要性。

秦女士和陈女士在同一年大学毕业，进入同一家公司工作。工作的前两年，两人的工资相同，奖金也差不多。两年后，秦女士跳槽去了另一家公司，薪水差不多翻了一倍。

陈女士和秦女士都没有结婚，也没有什么家庭负担，所以两人都可以快乐生活、轻松理财。参加工作的前两年，两个人由于收入基本一样，财务状况也基本一样。可工作五年后，陈女士和秦女士在一次聚会中偶遇，才发觉彼此的财务状况已经有了巨大的差距。

先来看看陈女士的理财生活。

陈女士始终认为，财富是一点一滴积累起来的，控制收支、做好预算是非常必要的事情。她的观点是：不会控制自己的支出，就不会控制自己的生活，不会控制自己的生活，又怎么能控制自己的命运呢？

于是陈女士习惯在每个月的月末，总结上个月的收支情况，做出下个月的支出预算，从水电、饮食、服饰，到网费、交通费、通讯费，统统作出详细的预算。支出预算总额一定要小于收入预算总额。

陈女士每个月发工资后，第一件事就是将实际收入与支出预算的差额存入银行，以保证自己每个月都有存款，可以逐步实现自己买车买房的理财目标。为了减少自己的日常开支，争取每月的实际支出小于每月的预算支出，陈女士几乎很少参加朋友们组织的“FB（腐败）”活动。就这样，通过对日常支出的控制，陈女士在工作三年后，在工作单位附近贷款买了一套 50 平米的小房子。工作五年后，又在交通便利的城市近郊，购买了一套 100 多平米的大房子。目前，陈女士和父母一起住在大房子里，小房子出租出去，一个月的租金是 2500 元，除去 1300 元的月供，陈女士每年还能轻松赚得 14400 元。



第三章 致富是一种能力

如今，陈女士不仅有两套房子，还有近 10 万元投资在股市，别看陈女士不到 30 岁，却已经成了名副其实的“小富婆”。

而相比陈女士，秦女士的理财生活显得一塌糊涂。

秦女士是典型的“月光女神”，一切以物质享受为先。秦女士从来不肯控制自己的支出，经常随性而为、任性消费。单身的秦女士喜欢夜生活，常常与朋友们一起吃饭、逛街、泡吧、K 歌。秦女士还非常喜欢奢侈消费品，工作两年后，她跳槽去了另一家公司，工资涨了近一倍，她就有了更多的钱来满足自己对名牌的欲望。秦女士还办了信用卡，养成了刷卡消费的习惯，结果常常陷入透支的困境。

如今，秦女士唯一的财产就是一辆奇瑞 QQ 汽车，她还住在单位的单身宿舍里。直到在聚会中偶遇陈女士，聊起了彼此的生活状况，秦女士才后悔自己这五年来，一直没有控制支出，以至于时至今日，除了身上的名牌服装、肩上的名牌包包，和一辆开了三年的低档家用车之外，一无所有。

可见，控制支出并不意味着要过苦日子，而意味着在未来的岁月里，可以过更好、更幸福的日子。

第三节 “攒钱”PK“钱生钱”： 谁才是真正的王道

收入是河流，财富是水库，水库里的水来自收入，水库里流出去的水就是支出。水库里最初的水，一定是攒出来的，因此，攒钱是理财的基础。然而，光会攒钱是不够的，天干大旱的时候，水就会越用越少，只有保证有源源不断的水注入水库，水才会越来越多。所以，钱生钱是理财的重点，不仅要学会攒钱，还要学会投资。

那么，“攒钱”与“钱生钱”，谁才是真正的王道？



让理财成为一种习惯

有一个人非常富有，很多人向他询问致富的方法，这位富翁就问大家：“如果你有一个篮子，每天早上往篮子里放 10 个鸡蛋，当天吃掉 9 个鸡蛋，最后会如何呢？”

大家轻松地回答：“迟早有一天篮子会被装满的，因为我们每天放在篮子里的鸡蛋都比吃掉的多一个。”

富翁笑着说：“致富的首要原则就是，在你的篮子里放进 10 个鸡蛋，最多只吃掉 9 个。”

这个就是理财中最著名的“九一”法则，即吃掉 9 个鸡蛋，将一个鸡蛋“攒”在篮子里。千万别小看这一法则，它可以使你家的水库由没水变为有水，从水少变成水多。

“九一”法则其实就是攒钱法则，生活要量入为出，财富才能积少成多。要攒钱，就要控制自己的日常消费，从生活中的一一点一滴攒起，坚决改掉大手大脚花钱的毛病。工薪层可以尝试用自己的工资卡做基金或者保险的定额定投，每个月定时定额地扣取一定的费用，这样，既能起到攒钱的效果，又能起到保障的效果。或者坚持每个月固定提取工资的 10% ~ 20%，存入一个只存不取的账户，长此以往，你会发现，你的水库里的水，一天天地涨了起来。

那么，在攒钱之后呢？“攒钱”和“钱生钱”的关系，就像建筑房屋时，地基和地上建筑的关系，没有坚实的地基，就很难搭建牢固的房屋，而没有地上建筑，地基永远只是地基，无法成为可以遮风避雨的房屋。所以想要成为亿万富翁，还要在攒足了钱之后，用钱去生钱。

香港明星谢霆锋当爸爸后，一直把家庭理财摆在第一位，大儿子 Lucas 出生的第 22 天，他就花了 1000 多万元港币，给儿子买了保险和基金。如今，Lucas 已经三岁多了，谢霆锋为儿子购买保险和基金的那笔钱，已经通过分红、增值的方式，升值了许多。谢霆锋在接受媒体采访的时候提到，如今，自己通过给儿子投资的那笔钱所赚到的钱，已经足够买下自己几年前给自己的父亲谢贤买的房子了，而谢贤的房子现值约为 1500 万元港币。可见，钱生钱对于积累财富的重要作用。

所以在理财中，真正的王道，就是将攒钱与钱生钱完美地结合起来，



先攒钱，然后用攒出来的钱去生钱。

第四节 投资是致富的关键

投资，一般可以分为两种，一种是实物投资或资本投资，即以实物或货币投入企业，通过生产经营活动取得一定利润；另一种是证券投资，即以货币形式购买企业发行的股票或公司债券，间接参与企业的利润分配。

对于个人及家庭来说，投资主要指操作金融市场上的各种资产，如存款、债券、股票、基金、外汇、期货等，以及在实物市场上买卖资产，如房地产、金银珠宝、邮票、古玩收藏等，或者实业投资，如个人店铺、小型企业等。

投资的第一步，是整个家庭的开源节流，省出“第一桶金”——“母钱”。只有拥有了“母钱”，才能去投资，才能让“母钱”生出钱子钱孙。

投资的第二步，就是理性投资的过程。所谓理性投资，就是充分了解投资目标，分析投资回报率，最后确定性价比最高的投资方向，谨慎投资。

在整个投资过程中，最重要的两个字就是“理性”。非理性投资很容易因为投资不当，造成个人经济损失，甚至家庭负债。只有充分理性的投资，才能规避投资风险，尽量确保投资收益。

理性投资需要先设定一个合理可行的投资目标，然后按照这个目标来确定投资的进度和承担的风险。这个目标应以数字来体现，这样才便于量化投资，便于根据投资回报率来选择投资工具，预期投资时间。投资目标切忌好高骛远，第一个目标的实现时间固定在2~3年左右为宜。

设定好投资目标之后，端正投资心态，选择投资工具，长期持续理性投资。投资一定要理性，100万不嫌多，一块钱也不嫌少。把握好投资的尺度，切忌贪多嚼不烂，越是急功近利，越容易投资无果，甚至投资折本。

在投资领域，流传着一个浅显易懂的小故事：有一条小鲨鱼，刚刚跟



让理财成为一种习惯

妈妈学会如何捕食，就离开妈妈开始了独立的生活。几个月后，鲨鱼妈妈在深海遇到小鲨鱼，却发现在鱼源丰富的深海，小鲨鱼却瘦弱不堪，疲惫不已。小鲨鱼究竟出了什么问题？鲨鱼妈妈正想开口问小鲨鱼，正好一群鱼游了过来，小鲨鱼顿时来了精神，抛开鲨鱼妈妈隐蔽在一条小海沟旁。当一条大鱼游到小鲨鱼嘴边时，在一旁观战的鲨鱼妈妈欣慰地想，这下儿子一张嘴，就可以美餐一顿。出乎意料的是，小鲨鱼一动没动。两条、三条、四条，越来越多的鱼游近了，可小鲨鱼却还是纹丝没动。直到大部分鱼都游进了小海沟，小鲨鱼才发起进攻，它凶狠地扑了过去，可鱼已经游到了小海沟的各个角落里，任凭小鲨鱼用身子堵死了小海沟的出口，也只是吃掉了一两条慌乱中忙不择路的小鱼，其他的鱼，都躲进了小海沟的沟沟坎坎里，小鲨鱼怎么也吃不到了。鲨鱼妈妈游了过来，问小鲨鱼：“为什么你不在鱼游到你嘴边的时候吃掉它们？”小鲨鱼说：“妈妈，你难道没有看到，把鱼群堵在小海沟里，我也许可以吃到更多。”鲨鱼妈妈摇摇头说：“宝贝，欲望是无法满足的，但机会却不是总有。贪婪不会让你得到更多，反而可能让你失去你本来应该拥有的。”投资理财何尝不是如此，在投资时，切不可一味贪求更多，中国有句老话，“人心不足蛇吞象”，所以，理性投资一定要把握好投资的尺度。

第五节 一味避免风险就意味着远离财富

享誉全球的投资大师、美国畅销书作家罗伯特·清崎曾说：“10 家企业当中，有 9 家都是失败的。”听到这个，相信大多数人都会觉得这种胜算的概率的确不利于自己，为了避免失败，于是就会告诉自己：“我们失败的概率是 90%。”而富人们则会说：“这下可好了，只要连续创办 10 家公司，我



第三章 致富是一种能力

就一定会成功。”这就是为什么大部分人都远离财富的原因，因为避免了风险，同时就意味着与财富擦肩而过。所以我们必须挺起胸来，学会承担风险。许多亿万富翁，都是从一次次的失败中站起来的，所以他们才成为了富人。因此，哪怕失败9次也没关系，只要第10次成功了，你就是成功者。

很少有人失败的次数能够比美国地产大王唐纳德·特朗普还多。特朗普20多岁时，便靠经营房地产成了家财万贯的亿万富翁，之后又一落千丈，起起伏伏。最糟糕时，他总共欠银行90亿美元。但他却懂得审时度势、卷土重来，现在，他早已成为美国最著名的房地产开发商、赌场老板和超级电视明星。

美国亿万富翁斯科特·安德森，在创业最初，接手第一个百万美元的地产项目时，心情忐忑，面对金额如此巨大的项目，他感觉自己是在冒一个极大的风险。创业之前，他经常告诉自己：“我无法承受那么大的风险。”可真正开始创业，开始面对百万美元的项目时，他鼓起勇气告诉自己：“我不能不去冒这个险。”在这个项目开始几个月之后，安德森投资的这块地产就已经涨到了300万美元，他打算及时收手。可他的合伙人兼财务导师告诉他：“不，我们应该继续这个项目。”安德森犹豫不决：“如果再向前，我们所面临的风险更大，就不再是100万的风险，而是300万的风险了”。可他的合伙人说：“摆在我们眼前的，是一扇机遇之窗。生活就是这样，机遇之窗并非总是向你敞开，机会总是会稍纵即逝。如果不抓住这次机会，我们很快就会失去它。”安德森听从了合伙人的意见，冒险继续投资，最终赚了个金银满钵。

所以，与其想尽办法躲避风险，不如直面风险勇敢投资。年轻的时候有年轻做资本，即便不再年轻时也应该积极尝试，人生就这么一辈子，与其每天都安安稳稳、平平淡淡，不如乘风破浪、勇往直前。避免风险就意味着远离财富，承担风险就意味着靠近机遇。

勇于直面风险，敢于承担责任，并不意味着置投资风险于不顾，并不代表着要在理财中铤而走险，相反，直面风险，承担责任的同时，一定要认真规避风险，积极避免失败。



让理财成为一种习惯

那么如何才能有效地规避风险，避免失败呢？

首先，要评估自己的风险承受能力，正确估量即将面对的风险。

在投资前，一定要评估自己的风险承受能力，根据自己的风险承受能力选择投资项目。而在确定投资项目时，也要正确估量即将面对的风险。

股票和硬资产（如黄金和大宗商品）被公认为典型的高风险投资品种，因为它们可能在极短的数月内大幅增长，也可能大幅下跌。因此，在进行高风险投资时，有必要对其进行短期风险的估量。

要想正确估量风险，就要经常关注不断变动的统计指标，由此推断某种投资产品价格上涨和下跌的幅度。确切地说，对于上行波动，市场普遍认为这是赚大钱的好机会，看起来风险可能不大，但从另一方面分析，上行波动也经常被认为是潜在的下行行情的信号，因此存在较大风险。通俗地说，正确估量即将面对的风险，切不可根据它目前的涨跌情况来估量它的长期风险，那些快速上涨的投资品种，在下跌时速度同样很快。

其次，要积极分散风险，进行组合投资。

人们在选择投资方式时，总习惯倾向于两种极端，要么全部投资于某一品种，要么完全不在某一品种上投资。有些人为了规避投资风险，只投资货币市场基金；有些人为了获取高额投资回报，只选择购买股票。这些狭隘的投资策略都可能使投资人身陷危机。

想要规避风险，就要积极地进行组合投资，将各种投资的风险进行相互抵消，以期分散风险，将风险降到最低。

投资通常可分为股票投资、债券投资、货币投资、固定资产投资四种。组合投资，正确的方法是根据经济情境预测和自己的期望收益，对资产波动的宽容度以及各种资产类别之间的相关系数来设计投资组合。

最后，要随时了解市场动态，积极调整投资策略。

投资市场有时还会受偶然事件的影响，例如因为战争原因或者政治动乱，导致一些国家的证券市场关闭，那么投资这些市场的投资者，就会损失惨重，甚至倾家荡产。所以，投资者应保持警惕性，随时了解市场动态，积极调整投资策略，防患于未然。

第六节 危机正是致富的大好机遇

2007年，美国次贷危机爆发，全球的投资者开始对投资市场失去信心，由此，引发了金融危机。2008年，这场危机开始失控，全球的证券市场交易大幅缩水、投资规模急剧下降、经济增长放缓直至衰退。随之而来的便是全球的失业风潮、降薪裁员、投资失利。由此，全球刮起了严重的金融风暴。时至今日，这场金融风暴余波未平，还严重影响着我们的生活与工作，很多百姓还在捂紧荷包过日子，很多员工加薪不成反降薪，危急时刻，生活能够正常维持就不错了，还谈什么发财致富？可中国有句老话，塞翁失马，焉知祸福。危急不就是危险中充满了机遇么？所以，危机正是致富的大好机遇！

南宋绍兴十年，七月的一天，杭州城最繁华的街市失火，火势迅速蔓延，数以千计的房屋商铺置于汪洋火海之中，顷刻间化为废墟。

有一位姓裴的富商，苦心经营了大半生，仅有的几间当铺和珠宝店，都在那片闹市。火势越来越猛，裴姓富商大半辈子的心血眼看就要毁于一旦，可裴姓富商不仅没有冲进火海舍命抢救自己的珠宝财物，反而不慌不忙地指挥伙计们迅速撤离，一副听天由命的神态，令众人大惑不解。

火灾后，大家纷纷到废墟里寻找自己尚存的财产，裴姓富商只派了三个小伙计去查找财产，自己却坐船沿长江向下游驶去。一周后，裴姓富商平价购回了大量的木材、毛竹、砖瓦、石灰等建筑用材。当这些材料像小山一样堆积到城南裴姓富商新租赁的仓库里之后，他又归于沉寂，整日品茶饮酒，逍遥自在，好像丝毫不为火灾而难过。

大火过后数十日，曾经车水马龙的杭州城，都萧条不堪、狼藉一片。



让理财成为一种习惯

两个月后，朝廷颁旨：重建杭州城，凡经营销售建筑用材者一律免除赋税。于是，杭州城内一时大兴土木，建筑用材供不应求、价格陡涨。于是，裴姓富商趁机抛售建材，获利颇丰，毁于火灾的半生积蓄，在几个月内失而复得。

扑天而来的大火，明明是一场巨大的灾难，可裴姓富商却从危机中发现了机会，大赚了一笔，不仅顺利度过了危机，还挽回了灾难造成的损失。所以，危机到来的时候，莫要害怕莫要惊慌，学一学裴姓富商，运筹帷幄、化险为夷，把危机变成机会，用收益弥补损失。

希腊船王亚里斯多德·苏格拉底·奥纳西斯出身贫苦，年少时，为了谋生，他漂洋过海、背井离乡，来到南美洲的阿根廷寻找生路。为了果腹，他做过多种杂工，还做过小商贩，经营过诸如烟草一类的小本生意。

奥纳西斯历尽磨难，丰富而复杂的社会经验，磨炼了他坚强的意志和敏锐的直觉，练就了他观察事物的能力和分析判断的眼光。

1929年，举世闻名的世界性经济危机首先在美国爆发，继而波及世界各地。阿根廷的经济也陷入了极端困难的境地，工厂大批倒闭，工人大量失业，各行各业萧条不堪。红极一时的海上运输业也难逃厄运，加拿大国营运输公司为了渡过难关，拍卖了名下的各类产业，在拍卖品中，有10年前价值200万美元的6艘货轮，当时的拍卖价只有12万美元。奥纳西斯看准时机，拿出自己的全部积蓄，并向好友筹措了几万美元，专程飞赴加拿大，买下了那6艘货轮。

奥纳西斯的反常举动令同行们大惑不解，他们实在想不通，奥纳西斯明明知道，1931年的海上运输量仅为1928年的35%，大名鼎鼎的海运专家、企业家们都不知如何是好，连加拿大国营运输公司都拍卖产业，而奥纳西斯却飞蛾扑火、自寻死路、借钱买船。

但奥纳西斯却不这么想，他亲眼目睹了这场经济灾难的前因后果，断定这是资本主义经济发展的必然规律，他确定经济很快就会复苏，危机马上就会结束，物价将很快从暴跌变为狂涨，海洋运输业也将很快从低谷走向高潮。



第三章 致富是一种能力

精明果断的奥纳西斯没有失算，经济危机很快就过去了，百业复兴的过程中，海洋运输业的回升速度和发展势头大大领先于其他行业，奥纳西斯低价买来的 6 艘货船，转眼之间身价倍增，企业界无不艳羡，银行家对他刮目相看，纷纷主动上门为其提供信用贷款。

聪明的奥纳西斯乘机迅速壮大了自己的海洋运输队伍，开始向世界各主要航线进军，所到之处，罕遇对手，奥纳西斯终于成了世界海洋运输业中的金字招牌，财富以惊人的速度源源不断地流入奥纳西斯的腰包。1945 年，奥纳西斯成为希腊海运第一人，紧接着，所向披靡的奥纳西斯成了名副其实的船王。

可见，危机中的确潜藏着致富的大好机遇，只要你认真观察、准确把握，就能够化危机为机遇，在危急中傲然崛起。

在日常生活中，不乏在危机中找到机遇的例子。

很多股民喜欢追涨杀跌，所以当股市大跌熊市来临的时候，许多股民都会低价抛售手中的股票，以求解套；而在股市大涨牛市当道的时候，许多股民又都争抢着购买市值已经很高的股票，以期趁着牛市大捞一把。其实，追涨杀跌是最不明智的投资策略，在股票大跌的熊市中发掘机遇，才是真正的常胜之道。

北京的张女士今年 50 多岁，从 45 岁病退起，她就在一家股票交易所门前看车。5 年中，中国股市风云变幻，很多股民都在起起落落中饱尝艰辛，可张女士却一支独秀，成了股票交易所里 5 年来为数不多的“常胜将军”之一。不少股民好奇地向张女士求教股市秘诀，张女士的回答却让大家大跌眼镜：“我不懂股票啊，我年纪大了，人多的时候也挤不进去，每次人少的时候，我就进去瞧瞧。每次人少的时候，不是大跌就是大涨。大跌的时候大家都卖，价格特别低，我看着便宜就买点，每次大涨的时候，大家都不肯卖，价格又特别高，我看着赚钱就卖点。就这么 5 年下来，我还真没赔钱，年年都多多少少赚点”。

瞧，无心插柳柳成荫，这股票涨跌中的机遇，还被张女士歪打正着给撞上了。



危机中的机遇其实随处可见，比如房价下跌的时候，温州炒房团就会大举挺进“北上广”，购置房屋，以期升值。再比如收藏市场冷清的时候，一些古董商人就会广泛购买收藏品，以期在收藏市场兴旺之时获得丰厚的利润。

一场危机，除了能为我们带来新的投资机遇，还能促进我们重新认识财富，端正自己的消费观念，改变自己的消费习惯。这对于理财人生来说，也不失为一种绝好的机遇。

上海的周先生与女友都是工薪一族，两人月均收入加起来达到 10000 元，两个人租住了一套 60 平米的一室一厅，小日子过得相当滋润，生活水准相对较高。然而，随着 2008 年经济危机的到来，周先生与女友的工资都有所调整，两个人的月均收入加起来只有 8000 元了。收入减少了，两个人就不得不节省开支，节俭生活了。他们退掉了一居室的房子，与别人合租了一套两居室，租金由之前的 2300 元降到了如今的 1300，这样，每个月就节省了 1000 元。然后，他们改打车上下班为“拼车”上下班，之前，周先生的女友每月打车支出为 800 元，在网上发帖找到了与自己上班路线相同的有车族彭女士之后，周先生的女友每月的“拼车”支出为 300 元，每月节省了 500 元。就这样，周先生和女友有条不紊地开始了节俭的生活。一年后，两个人的工资恢复了原有的水平，可节俭的消费习惯却延续了下来。两年下来，两个人竟然攒下了一笔钱，可以用来举办一个隆重而幸福的婚礼了！

所以，如果你遭遇了危机，不管是生活危机还是经济危机，不管是工作危机还是理财危机，都请泰然处之。华尔街有句经典的名言：最坏的时期可能就是最好的时期。每一次金融危机都包含着一次重大的转机。每一次的大跌就是财富的重新分配。危机正是致富的大好机遇，所以千万别慌张，一定别着急，仔细想想，认真看看，相信你一定能够在危机中创造奇迹。



第七节 时间是最珍贵的资产

2006年，股神巴菲特承诺，将逐渐把自己持有的所有伯克希尔·哈撒韦股票捐赠给慈善基金。当有人问道：“为什么你要捐掉自己99%的资产？”巴菲特表示，有数以百万计的人常常为教会、学校和其他机构做贡献，从而放弃了原本可以用来惠及自己家庭的物质财富。相形之下，他与家人兑现捐赠99%财富的承诺则不需以牺牲需要或想要的东西为代价。最后，巴菲特不忘强调：“更何况，这一捐赠也不会让我放弃最珍贵的资产，即‘时间’。”可见，在股神巴菲特眼里，最珍贵的资产，就是时间。

许多人把金钱看成自己最宝贵的财富，而有钱人则说：“我总是可以赚到更多的钱，却无法赚到更多的时间。”为什么世界上80%的财富聚集在20%的人手里？因为80%的人总在浪费时间、耗费生命，只有20%的人在分秒必争、紧张生活。

电脑工程师布拉德·坦普雷顿曾这样形容比尔·盖茨的财富。他说，如果盖茨掉了一张100美元的钞票，他根本没有必要理会，因为有了弯腰捡钱的这4秒钟，他完全可以挣到更多的钱——那一年，盖茨赚了78亿美元，相当于每天2000万美元，每秒250美元。

时间是一种永远无法取代的公平资源，无论对于有钱人，还是对于普通百姓，一天都是24个小时1440分钟86400秒，谁也不比谁多一秒种。要想让时间真正变成最珍贵的资产，就要珍惜时间，利用时间。浪费时间就等于浪费金钱，等于放弃投资效益。举个例子大家就理解了：假设每年投资于一种固定投资收益率为12%的产品，张三从他23岁开始投资，一直投资到62岁，每年投资2000元；而李四从他28岁开始投资，也一直投资到62岁，每年也投资2000元。根据复利推算，到他们62岁的时候，张三总投资为8万元，总收益为1534183元；而李四总投资为7万元，总



收益为 863327 元。两人的投资总额只相差 1 万元，两个人的投资时间相差 5 年，最后的收益却相差几乎一半，由此可见，时间将会带来惊人的财富。

珍惜时间，并不是要求你把所有的时间都投入到工作、理财中去，而是要求你少些怠惰，多些勤劳，少空耗时间，多做些有意义的事。

一对兄弟离开家乡，来到一个陌生的地方开荒。哥哥开垦了一亩地，心想这一亩地的粮食已经足够吃一年了。于是，农忙后剩下的时间，哥哥就舒舒服服地躺在树荫下晒太阳。

而弟弟除了开垦了一亩地，还不停地开垦周围的荒地，在哥哥躺着晒太阳的时间里，他开拓了一亩又一亩的田地。弟弟忙得不可开交，因为开垦了土地后，他还要翻地、耕种、除草、浇水……

躺在树荫下晒太阳的哥哥，看着一年到头忙个不停的弟弟，教导他：“弟弟，你歇会儿吧，人生苦短，享乐为先！睡不过一张床，吃不过一张嘴，你忙来忙去又是为何呢？”

弟弟笑笑说：“正因为人生短暂，我才要和时间赛跑，跑过了时间，我的未来就不用忙碌了。”

一年的时间很快就过去了，哥哥仍然吃着自己那一亩地里产出的粮食。而弟弟呢，除了自给自足外，还拥有从自己开垦出来的其他田地上收获的很多粮食，他把这些粮食卖给了别人，拿到了钱，买了更多的种子，继续忙忙碌碌地开荒、耕种、除草、浇水……

就这样，哥哥除了耕种自己的那一亩地之外，整整晒了 10 年太阳，而弟弟则不停地忙碌，忙了 10 年。10 年后，弟弟拥有了自己的农庄，盖了自己的房子，娶妻生子，生活富足。而哥哥则只有一间破旧的茅屋，一亩薄田，虽然也已经娶妻生子，但哥哥的妻子和孩子都常常食不果腹。

10 年后的一天，弟弟和往常一样，到自己的农庄去忙，路过哥哥家门时，坐在树荫下晒太阳的哥哥向弟弟借钱，弟弟忍不住感慨地说：“还记得当初吗？如果当初你也能像我一样抓紧时间，努力奋斗，和时间赛跑，那么现在，你也会和我一样衣食无忧！”

时间是人生最珍贵的资产，失去了，就不复再来，只有懂得珍惜的



人，才能将时间变成真正的财富，才能将人生越活越厚重，越活越精彩。

第八节 选择可以让你致富的生活方式：低碳生活

“今天你低碳了吗？”当下最流行的时尚话题，就是“低碳生活”。

低碳生活，作为一种环保生活方式，源自国外，如今已在中国大陆风靡开来。低碳，英文为“low carbon”，是指温室气体（二氧化碳为主）的低量排放。所谓“低碳生活（low-carbon life）”，就是指尽量减少生活作息时间所耗用的能量，从而减低二氧化碳的排放量。低碳生活是一种低能量、低消耗、低开支的生活方式，它要求我们节电、节气、节水，还号召我们熄灯一小时、尽量以步代车……以环保为中心的低碳生活，代表着更健康、更自然、更安全的生活态度，以美好的愿望激励大家返璞归真、节约生活，废物回收、循环利用，身体力行地做到“低碳排放”。

低碳生活在提倡环保、维护环境的同时，也督促我们节约消费、低价生活，同时也是一种新颖、有效的“致富”生活方式。

2010年，上海世博会也掀起了一股低碳旋风。在此旋风的影响下，一位用低碳行动宣讲环保概念的“低碳哥”走红网络，“低碳哥”的极致低碳生活，引起了公众的热议。

“低碳哥”的低碳行为，都被他的好友用相机拍了下来传到了网上。从二两小酒盅的刷牙杯，到离家就拔电器插销；从出行即骑脚踏车，到使用低碳铅笔，这些行为无一不在实践低碳的生活方式。“低碳哥”穿着印有“低碳无罪，环保有理”字样的白色T恤，时刻传播低碳理念；出行的路上，“低碳哥”沿路捡纸屑，回收垃圾；在办公室里，“低碳哥”在自己



的电脑周围摆满绿色植物，利用同事扔掉的空饮料瓶做笔筒，并回收单面复印纸；而在睡觉前，“低碳哥”用来洗脚和涮马桶的水，竟然就是早上的洗脸水。在低碳哥家中，门口记录版上写着：“低碳 = 少生孩子多种树 = 致富，低碳是美德，低碳是时尚，低碳就是哥。”

“低碳哥”不是现代雷锋，也不是英雄人物。他只是以自己的低碳行为约束浪费，保护环境。“低碳哥”无处不在的低碳行为，更像是一场勤俭节约的行为养成！如果我们每个人都能选择低碳生活，那么家庭的开支将会大大缩减，而财富的积累也将大大加快。

在网上，有一个“全民节能减排计算器”大为流行，只要输入家庭的人口数，以及在衣、食、住、行、用等方面的相关信息，这个软件就能够帮你计算出你的家庭全年可能节约的减排量和节能量。

选择低碳生活，就要把低碳行为落到实处。在日常生活中，低碳随处都在。

首先，在家居生活中，低碳可以让你更舒适、更节俭。

改改你的“电动依赖症”吧，电动电器会在生产和使用过程中消耗大量富含碳元素的原材料及石油，变相增加了二氧化碳的排放，也变相增加了你的大件电器的开支。

家具设计以简约风格为主调，保持自然通风、自然采光，减少使用风扇、空调及电灯的几率。通常，在整个建筑的能量损失中，约 50% 的能量损耗发生在门窗上，所以采用中空玻璃，不仅能把热浪、寒潮挡在外面，而且能够隔绝噪音，降低能耗。

住宅要求以小户型为标准，小户型房屋，不仅可以节约建筑材料、节能节电，还能大大地降低你的生活开支，降低你的房屋维护成本。

其次，在日常交通中，低碳可以让你更快捷、更健康。

如果去 8 公里以外的地方，乘坐轨道交通可比乘坐汽车减少 1700 克的二氧化碳排放量。而且在大城市里，交通拥堵，乘坐轨道交通通常都比开车更节省时间，节省精力。开车出门购物，请尽可能计划采购、一次购足。开车族应避免冷车启动、避免突然加速、选择合适挡位、避免低挡高



第三章 致富是一种能力

速，还应该用黏度最低的润滑油，并且定期更换机油，高速驾驶时不要开窗、轮胎气压要适当。购买低价格、低油耗、低污染，安全系数相对较高的小排量汽车，是最经济最低碳的选择。

再次，在办公过程中，低碳可以让你更轻松、更便捷。

多用电子邮件、MSN 等即时通讯工具，少用打印机和传真机。在午餐休息时和下班后关闭电脑及显示器，可将这些电器的二氧化碳排放量减少三分之一。办公室内种植一些净化空气的植物，如吊兰、非洲菊等，不仅可以吸收甲醛，还能分解复印机、打印机排放出的苯，吸收尼古丁。

既然低碳有这么多的好处，既然低碳还可以让我们更快地致富，为什么不选择低碳生活呢？今天，你低碳了没有？

第九节 交际支出不妨 AA 制

俗话说：多个朋友多条路，朋友多了路好走。于是，在生活中，交际支出成了不可避免的一项支出。朋友们凑在一起吃饭 K 歌，聚在一起出去游玩，是难得的开心事。然而，南方人精细，北方人豪爽，“吃完饭谁买单”的问题，天长日久就显现了出来。一次两次，“我买单”，可时间长了，“总买单”的人就难免会心存不满。“总买单”，就是自己赚钱给别人消费，一年到头“总买单”，这可怎么办？于是，AA 制应运而生。

AA 制源于荷兰，英文中有这样一句俗语：“Let's go Dutch！”这句话的原意是“让我们做荷兰人”，引申义就是“我们 AA 吧”。16 ~ 17 世纪的荷兰和威尼斯，是海上商品贸易和早期资本主义的发源地，终日奔波的威尼斯商人、荷兰商人，常常会聚集到一起交流信息。商人的流动性很强，一个商人请了大家的客，被请的商人说不定这辈子再也碰不到请客的商人



了，为了公平起见，精明仔细的荷兰商人就提出了分摊聚餐费用的建议，从而逐渐形成“let's go Dutch（让我们做荷兰人）”的聚餐规则，幽默的美国人将这种规则引申为“AA制”，即每个人都只承担自己的消费份额。

虽然AA制的由来颇显“抠门”，但AA制却好处多多。

AA制吃喝玩乐尽兴。交友采取AA制，每个参加聚会的人都不会有太多的顾虑，可以吃得尽兴，玩得尽兴，想吃什么就点什么，想怎么玩就怎么玩。不像某个人单独请客，要么有人拼命点菜，不顾主人的感受；要么大家都想为主人省钱，点起菜来你推我让，如此聚会，怎能吃得尽兴、玩得尽兴？

AA制大家都平等。如果采取AA制，聚在一起的人就都是平等的，没有高低贵贱之分，没有谁欠谁的矛盾心理。哪怕是职位不同、收入不等、生活境况差别很大、社会地位高低不同，也不会因为消费的差别，而引起心理上的不平等。

AA制社交更轻松。中国有句老话，“酒肉朋友不可交”，一直靠着请客与被请客来维持的社交圈，迟早会解体。AA制为我们愉快社交提供了良好的条件，通过AA制，朋友、同事之间都保持了交往的轻松和惬意。

AA制积累小财富。通过AA制，大家不仅能够玩得开心吃得开心，让有限的金钱发挥最大的功效，还能节约消费成本，促使大家将节省下来的金钱存入银行，促进各自尽快积累自己的小金库。所以实行AA制，公平合理促致富。

如今，AA制被广泛采用，除了交友聚餐、集体活动时流行AA制，租房、旅游、乘车……都流行AA制。

广州的赵女士是一个名符其实的“A友”，她把AA制应用到了生活的方方面面，不仅是聚餐、打车、租房，就连健身、K歌、看电影都一并AA制。赵女士之所以选择“A”生活，并非为了追赶潮流，而是为了在公平享受消费的同时，节省开支，积累财富。

让我们一起来看看赵女士的快乐A生活：每天早上，赵女士吃完早点，便和邻居一起拼车去上班，三个邻居拼一辆车，每人支付三分之一的车费。中午，赵女士与同事到小饭馆去吃饭，还是AA制。下班，赵女士



第三章 致富是一种能力

有的时候去健身房健身，有的时候去美容院美容。健身卡和美容卡都是她和其余两个朋友一块办的年卡，每张卡每人每周用两天，这样既可以保证年卡得到充分的利用，也可以保证每个人的支出都最小。差不多每个周末，赵女士还会和朋友们一起出去吃饭，不管去哪儿，她们都采用AA制，所以大家也都会自觉地选取相对较为节省的饭店。没事的时候，赵女士还会和自己的A友们一起寻找最节省最有趣的消费方式，她们上团购网团购美食套餐，一起筹划最节俭的AA制集体旅游路线。

赵女士的“A”生活，过得快乐、丰富而节俭。赵女士算过一笔账，自从过上了“A”生活，赵女士每个月至少可以省下800元钱，数目虽然不多，但积攒几年，也足够买一辆低档家庭用汽车了。

第十节 奢侈是致富最大的敌人

希腊有句古语：知足是天然的财富，奢侈是人为的贫困。所以，奢侈是致富最大的敌人。正如英国作家狄更斯的小说《大卫·科波菲尔》中的“米考伯先生”所说：“一个人，如果每年收入20镑，却花掉20镑6便士，那将是一件最令人痛苦的事情。反之，如果他每年收入20镑，却只花掉19英镑6便士，那是一件最令人高兴的事。”

这个世界上，其实有很多人可以成为富人，或者曾经成为富人，就因为奢侈，最终成了穷人。1995年，英国60岁的男子迈克尔·安托努西通过购买彩票，中了280万英镑大奖。自此，迈克尔抛弃了古董家具经销商的工作，过起了“花花公子式”的奢侈生活。

迈克尔先花75万英镑购买了一座豪宅，又花25万英镑购买了一套海景公寓。在全面升级了自己的住宿条件之后，他花8万英镑购买了两辆奔



驰轿车，花 20 万英镑购买了一艘 6 米长的汽艇，又花 2 万 5 千英镑购置了许多名牌服装。在这些都置办妥帖之后，他坐着自己的汽艇，开始了豪华奢侈的旅游度假。一路上，迈克尔四处投资，他花 30 万英镑开了一家家具店，花 25 万英镑开了一家流行音乐录音棚，他还出重金投资了一家按摩店、一家酒馆和一家夜总会。

之后，迈克尔又迎娶了一位年轻貌美的模特做妻子，并在巴哈马海滨举办了一个耗资 1 万英镑的婚礼。随后，迈克尔又拿出了 4500 英镑，为娇妻进行了隆胸手术。然而，这段婚姻仅仅维持了几个月，便以失败告终，模特前妻还分走了他一套价值 35 万英镑的豪宅。

婚姻的麻烦刚刚结束，迈克就由于一连串的决策失误，而赔尽了所有的投资。家具店、按摩店、酒馆、夜总会、录音棚以及其他几处生意，全都以失败而告终。在中彩 6 年之后，迈克尔就败光了所有的钱，变成了穷光蛋。

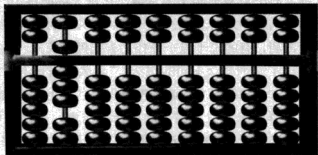
这，就是奢侈的结果，它让一个人在短短的 6 年时间里，就败光了 280 万英镑。

而在日常生活中，大家也都或多或少会有些奢侈的“毛病”。比如买了一件新衣服，就要配上相应的裤子、皮鞋，甚至相称的项链、手表、手提包；再比如买了一辆新车，就要配上相称的内饰、坐垫和导航仪……这样的消费是没有穷尽的，就算是一个生活富足之人，以这样的方式去消费，也会很快就散尽万贯家财。

当然，花钱的时候，很少有人会想“我的行为是不是奢侈”？都是一高兴，就打开了钱包，拿出了银行卡！我们不妨做这样一个实验：从现在开始，准备一个小本子，在小本子的每页上都画上表格，记录下每一笔开支。将表格分为三栏，一栏注明生活必需品，一栏注明舒适品，再一栏注明奢侈品。一个月后再统计，如果你花在舒适品或者奢侈品上的钱，远远超过花在生活必需品上的钱，就表明你已存在奢侈行为。是别人的眼光而不是自己的眼光毁了我们。不妨做一个假设：如果世上所有的人除了自己都是瞎子，那我们就不必关心什么是漂亮的好衣服，什么是华丽的家具了。所以，奢侈完全没有必要，奢侈是致富最大的敌人。

第四章 培养你的行动力

所有的成功人士，都有一个共同的特点，那就是具备强大的行动力。所谓行动力，就是指策划、筹备、实施的能力。在这个过程中，还要具备下定决心、控制自己、突破自己的能力。行动力是成功的关键所在。在个人理财过程中，行动力尤其重要，从制定理财计划到合理规划消费，从确定理财目标到实践理财步骤，只有培养自己强有力的行动力，才能够成功理财。





第一节 行动力是执行力的现实体现

执行力，是指贯彻战略意图、完成预定目标的行动能力，对个人而言，执行力包括其行动能力和办事能力。一个人是否具有强大的执行力，主要体现在其在执行某项战略计划的过程中，其行动力的强弱。行动力越快，执行就越迅速，行动力越弱，执行就越缓慢；没有行动力，执行就成了空谈。因此，行动力是执行力的现实体现，没有实际的行动力，任凭你有天大的本事，也难以实施，也无法执行。

从前，有一只真抓实干的黑猫，它每天都能捉 10 多只老鼠，让老鼠们吃尽了苦头。于是，老鼠们召开研讨会共商对付黑猫的办法。有的建议加紧研制毒药，有的说干脆一齐扑上去把黑猫咬死。最后，还是老奸巨猾的鼠王提出了一个与众不同的想法：“老鼠杀猫是不可能的。如果不能杀死它，就想设法躲避它。咱们推选出一名勇士，偷偷地在猫的脖子上挂个铃铛。这样一来，只要猫一动就会有响声，大家就可以事先躲起来。”老鼠们公认这是个很好的想法。但怎样执行呢？高额奖金、颁发荣誉证书等办法一个又一个地提出来，但讨论来讨论去，始终没有一只老鼠敢于行动。这个小故事生动地说明了行动力的重要性，再好的想法，如果没有去行动，就只能是一个空想。

美国纽约罗依科罗斯特出版社的创始人兼著名作家，阿尔伯特·哈伯德的著作《把信寄给加西亚》，就是一本讲述行动力的经典著作。《把信寄给加西亚》创全球 4000 万册的销量记录，讲述了一个信使的传奇故事。1898 年，美国为夺取西班牙属地古巴、波多黎各和菲律宾发动了美西战争，战争期间，美国总统威廉·麦金莱给古巴的加西亚将军写了一封信，



第四章 培养你的行动力

当时，谁也不知道在丛林中四处征战的加西亚将军到底在哪里。最后，总统把罗文中尉找来，把信交给了他，尽管罗文也不知道加西亚将军的具体所在，但他接过信后，什么也没说就出发了。罗文中尉凭借自己惊人的行动力开始按部就班地执行自己的任务，他用油布把信裹好，搭一只无帆船来到古巴，然后穿越丛林，徒步穿过这个危机四伏的国家，最后出现在岛屿的另一边，把信交到了加西亚将军的手中。

罗文中尉完美地完成了总统麦金莱交给他的任务，由此可见，这个世界上其实并没有办不成的事，只要具备行动力，就能把一切任务付诸执行。

那么，行动力到底意味着什么？意味着愿意不断地尝试，意味着说干就干，意味着努力争取结果，意味着不怕挫败勇往直前。具有强大行动力的人，绝不拖拉延迟，绝不畏惧冒险，他在不断地尝试、不断地探索中学习和提升，他相信自己的力量，相信自己的行动，他相信行动起来，一切皆有可能。所以，罗文中尉能够出色地执行自己所接到的任务，能够实现看起来根本就不可能实现的目标。

在我们理财的过程中，同样也需要强大的执行力，因此，把理财计划变成行动，对于我们来说极其重要。没有行动，再远大的理财计划都是“痴心妄想”；没有行动，再完美的理财规划都是“空中楼阁”。

广州某跨国公司高级主管李先生，年收入30万，是个不折不扣的中产阶级。然而，在光鲜的高薪背后，却是无度的消费，李先生每个月的平均消费额居然达到2万元。虽然高消费带给李先生的是无限的风光和奢华的生活，但正如李先生自己所说：“大家都以为我很有钱，其实我几乎没什么积蓄。我早就习惯了‘今朝有酒今朝醉，管他明日喜与悲’的生活。”当然，李先生早就想到过改变生活方式，改善财务状况，并且还请专业理财师为自己做过一次理财规划。然而时间一天天的过去，李先生的财务状况依然没有什么改善。李先生自己也很无奈，他总觉得每个月都必须支出那么多，没有办法执行理财计划。后来，李先生干脆安慰自己，“反正现在还能挣钱，到年纪大些再说吧”，于是，理财计划就被他彻底搁置了起来。李先生的理财计划没有得到执行的原因，就是因为他缺乏行动力，虽



让理财成为一种习惯

然他的收入颇丰，但却因为缺乏行动力，而无法将理财计划贯彻执行。

所以，当你确定了理财目标，做好了理财规划之后，就要马上行动。在理财路上，不论遇到何种挫折、遭遇多少失败，你要做的只有一件事，那就是“行动、行动再行动”。

强大的行动力，意味着坚持到底、越挫越勇、不断总结、不断行动。要提高理财的执行力，就必须具备强大的行动力。

初级理财者，要想有序理财，就必须尽早开始学习理财知识；中级理财者，要想理财有道，就必须勤俭节约，积累财富；高级理财者，要想理财成功，就必须认真投资，及时操作。所以，理财中最重要的就是制定计划、迅速行动，只有行动起来，你才能够找到机遇，你才能执行计划，你才能理财成功。

让我们积极行动吧，记住，理财必须“理”起来，动起来，财富只青睐行动中的人，不行动就永远得不到执行，不执行就永远得不到财富。

第二节 如何成为具有强大行动力的人

一个完整的、看似天衣无缝的理财计划，好比一个人的“天赋”，比如某些人天生具备文学、音乐、绘画等方面的天赋，然而后天却不努力，就像制定了理财计划却不行动，那么再好的天赋也将空耗，再好的计划也会泡汤。那么，如何才能让自己具有强大的行动力呢？科学家爱迪生说过，“天才就是99%的汗水加上1%的灵感”，理财也一样，理财成功是99%的理财行动加上1%的理财计划。完美的理财计划如果缺少强大的理财行动，最终就是“黄粱一梦”。

那么，你是否缺乏行动力？让我们从以下五个问题开始，探索如何让



第四章 培养你的行动力

自己具有强大的行动力。

1. 我为什么还没有采取行动？在你每次犹豫不决或者退缩不前时，问自己这个问题。

2. 不行动对我有什么好处？找到自己选择不行动的内在原因。

3. 假如再不行动，长期下去会有什么坏处？想像或者估计一下，长期如此延迟下去，将会带来什么后果？是不是会比现在更糟糕？

4. 假如立即行动，长期下去会有什么好处？想像一下，如果自己克服了现在的胆怯，会取得什么样的成功？别人会因为你的成功而怎么评价你？

5. 我什么时候开始行动？当想清楚了前四个问题后，第五个问题的答案一定是“马上行动！现在行动”！如果不是，那么请回到第三个问题，因为你还没有深刻认识到拖延行动会带来多么严重的后果。

每次，当你想拖延的时候，就问问自己这几个问题，你一定就会想方设法克服自己的拖延。当然，每个问题都可以引申为更多的问题，可以深入挖掘行动力的来源。你必须使自己感受到行动的快乐和拖延的痛苦，才能激发出立即行动的欲望！

在现实生活中，有很多颇具行动力的人，他们用自己强大的行动力，实现了很多人无法实现的理想。张先生今年 26 岁，是标准的工薪族，毕业还不到四年，每月工资只有 2000 元。就是在这样的收入下，张先生竟然依靠自己这四年的工资收入，圆了自己的“买房梦”，这不能不让人刮目相看。那么，张先生是如何做到的呢？他靠的就是“说干就干”的行动力。

张先生大学刚毕业时，每月工资只有 1200 元。除了每月固定不变的房租、水电费，共计 600 元之外，张先生还要吃饭、坐车、打电话、买衣服、买日用品，一个月下来，1200 元几乎一分不剩。为了实现自己的“买房梦”，张先生开始省吃俭用、积极储蓄。首先，张先生在伙食费上下了一番工夫，他开始自己做饭，每个星期给自己规定 50 元的伙食支出。一到星期天，张先生就早早起来去赶早市，选最便宜的菜买回来，把一周的菜都买好放到冰箱里。这样坚持了一个月，他终于把自己的伙食费控制到了 250 元每个月。除了在伙食费上下功夫，张先生还从水、电、日常用



品、衣服鞋帽等方面尽量减少开支。毕业两年后，为了实现自己的“买房梦”，张先生借了一部分钱支付首付款，并且从买下房子的第一天，就把新房出租了出去，用赚取的租金支付房屋的月供。随着这几年房价和房租租金的上涨，张先生的房子已经增值不少，并且房租不仅足够支付月供，还能够剩出一小部分。张先生又省吃俭用了两年，两年之后，张先生就还清了当初买房时借的部分首付款。如今，依靠着自己强有力的行动力，张先生拥有了自己的住房，这是很多薪水比他高出许多的同龄人都可望而不可即的理财成果。

张先生用自己的行动向大家证明了，钱少不是问题，只要肯行动，“钱”途无量。

张先生在新房还未交房时，就开始在楼下溜达，寻找可实施的行动计划，结果正好有一家家装公司要入驻小区，想找一套新房做样板房，免费装潢，并且长期租用办公。张先生二话没说，就跟这家家装公司签订了出租合同，收了对方的定金。这样，他不仅省下了装修房屋的费用，而且还有了不菲的房租收入。张先生在买到新房后，继续租房，他的理财原则是：选择最有“利”的生活方式。张先生收取的房租收入，不仅足够月供，还足以填补他的租房支出，于是，张先生不仅生活质量没有下降，反而拥有了更多的结余。两年后，张先生不仅还清了买房时借的部分首付款，还购置了家具家电，和女友筹划逐步结婚搬新房。

有的朋友说，张先生之所以能买房，是因为看准了机遇，看准了市场，其实机遇悬在每个人的头顶，只要你去行动，就可能拥抱机遇。

很多都市租房人，从一开始租房，就期盼着买房，可考虑再三，就是不敢行动，不是等着房价下跌，就是等着再多积攒些金钱，于是机遇就在等待中悄悄溜走。于是，很多这样的租房人，一直租了很多年的房子，还在哀叹自己买不起房子。其实，买不起买得起不是主要问题，主要问题是你有没有积极行动。月薪 2000 元的张先生都买到了房子，我们还有什么借口再说“买不起房子”呢？

因此，要实现自己的理财目标，首先应当培养自己的行动力。



第四章 培养你的行动力

培养自己的行动力，首先要牢记理财目标。

日本经营之神松下幸之助说：“行动之所以失败，绝大部分是因为事先没有制定正确和完美的目标。”缺乏行动力的首要表现就是行动没有明确的目标导向，要么浑浑噩噩一通乱忙，要么陷于混乱的泥沼之中——成果却寥寥无几。因此，要提高自己的理财行动力，首先就要有一个明确的目标，并且时刻牢记它。牢记目标是行动力的前提。个人的理财目标，应该与个人的期望值、价值观和现实财务状况保持一致。只有这样，才能更有见效地前进，才有更出色的行动力。

培养自己的行动力，必须扫除理财障碍。

在理财过程中，经常会发生这样的情况：激情澎湃地制定了一个理财规划，却在行动的过程中，被各种现实因素与自身的“不良”习惯给搁浅了。比如，节约行为坚持到一半就坚持不下去了，做投资做到半路，觉得不懂行就撤出了，这种“不良”习惯与现实因素都是阻挠我们行动的障碍。想要提高理财的行动力，就必须坚持不懈持续行动，清除障碍攻坚克难。不管目标有多巨大，多么遥不可及，不管在任何情况下，都不要放弃自己的目标。每天坚持向前迈进一点，每天抽出一段时间学习理财投资，相信自己，相信行动，只要你脚踏实地向前走，总有一天目标会实现。

培养自己的行动力，必须提升理财速度。

如何让石头在水里浮起来？答案很简单：当水流足够快的时候。因此，要提高自己的行动力，必须提升理财速度。我们可以为自己的目标制定一个期限，并时刻让自己意识到，从行动到达目标的过程是有时间限制的，如果越过了期限，一切的付出都没有意义，一切的努力都将付诸东流。这种意识的潜在提醒，将会让我们更积极、更快速地去理财。

培养自己的行动力，必须不断总结提升。

行动力并非与生俱来，它是通过理财过程的实践、总结，再实践、再总结而得到不断提升的。没有天赋的行动力，行动力必须通过不断实践反复练习才能形成。行动力就像人们常常背诵的乘法口诀一样，不需要特殊禀赋，只要方法得当，勤奋用功，人人皆可掌握。



让理财成为一种习惯

第三节 行动力的六大准则

行动力意味着什么？让我们先来看看下面的故事。

有一个性格柔弱的妇人，不幸遭遇了一个粗鲁暴力的丈夫。面对这样可怕的现实，她选择了一味地忍耐与顺从。事实上，这个妇人非常清楚自己想要什么，并知道自己应该如何去抗争，可她却告诉自己，丈夫一定会改变的，熬过这段时间就会好的。然而，日复一日，年复一年，丈夫不但没有任何改变，反而变本加厉压迫她。而妇人日日以泪洗面，却没有想过采取行动来改变这种糟糕的生活状态。

在理财之路上，很多人就如同这个性格柔弱的妇人，明明知道需要改变，明明知道如何改变，明明有明确的期盼，却始终心存幻想，巴望着财富之路能够自己改道，向自己靠拢过来。天上不可能掉馅饼，你不努力改变生活，生活就会改变你，你不努力抓取财富，财富就会远离你。所有的成功都不是坐着、躺着、想着就能够得来的，你必须去行动。没有夏娃偷食“知善恶树”的果子，“就没有人类的诞生”；没有儿时的蹒跚学步，就没有成年后的行动自如；没有投入地去做第一份工作，就没有日后的不断进步不断提高……从理财的角度讲，没有强大的行动力，一切理财梦想都是空谈。只有行动起来，一切才皆有可能。

完善我们的行动力，需要掌握六大原则。亿万富翁们都是秉承着这六大原则，去实践自己的投资理财行为。

原则一：行动力的方向性。

每一步的理财行动，都要有一个具体的方向。不论你的理财目标多么遥远多么宽广，你都必须把每一步的行动落实到一个具体的方向上，并且



第四章 培养你的行动力

朝着这个方向坚定地迈进。挖很多口浅井不如挖一口深井，行动力的方向性是实现目标的基础原则。只有朝着一个方向，心无旁骛，集中力量，快步向前，才可能成功。

原则二：行动力的持续性。

古人云：“无志之人常立志，有志之人立长志。”要保证行动力的持续性，才能够有效地实现目标。很多人都曾经制定过理财目标，大多数人都会因为这样那样的原因半途而废，如果坚持了行动力的持续性原则，相信很多目标是能够最终实现的。所以要行动，绝不能只有三分钟热度，要把热情持续到终点，要坚定不移地朝目标前进。

原则三：行动力的有效性。

要保证行动的有效，才能达到最终的目标。南辕北辙的行动，再坚持，也是徒劳；错误的理财目标，再持续，也是空耗。正确地做事，做正确的事，抛却无用无益的生活方式，建立有效有序的理财生活，拒绝与理财无关的行动，果断舍弃错误的理财方法。拒绝朝三暮四，拒绝理财弯路，让每一次行动都行之有效，让每一次实践都获得收益。

原则四：行动力的限时性。

一定要为自己的每一次行动都制定一个期限，让自己时刻意识到，从开始行动到达到目标，都是有时间限制的，如果越过了期限，一切的付出都没有意义，一切的努力都将付诸东流。分清理财的短期目标与长期目标，给所有的目标都加上一个期限，只有这样，才能提高自我的紧迫感和压力感，才能够促使自己抓紧时间、积极行动。

原则五：行动力的累积性。

许多人在理财投资时，之所以总是怀疑自己的行动能力，总是半途而废，就是因为不了解行动力的累积性原则。强大的行动力是有可累积性的，所有的行动成果，都是从最初看不见的点点滴滴的实践开始，一点点积累起来，最终实现从量变到质变的重大飞跃。所以，在理财的过程中，要有耐心和信心，要有积累的意识，磨刀不误砍柴工，只要你按照行动原则持续向前，终究能够看到财富。



让理财成为一种习惯

原则六：行动力的灵活性。

理财要踏实，然而，在踏实的同时，一定要注意行动的灵活性。条条大路通罗马，理财行动，不一定非要沿着一条道走到黑，如果此路不通，可以绕道而行，如果直行无路，可以“曲线救国”。理财要多方面搜集信息，多渠道进行投资，灵活的行动力，可以让理财之路更加快捷、更加迅速，可以让无限的目标，变成有限的可能。

第四节 财富钟情“行动力”

在第八十届奥斯卡电影节的颁奖典礼上，改编自印度作品的影片《贫民窟里的百万富翁》，一举收获了包括最佳影片奖、最佳导演奖在内的 8 项大奖。《贫民窟里的百万富翁》，描述了一个小人物，通过电视节目而成为百万富翁的故事。相信看过此片的观众都能感受到男主角贾马尔·马里克对幸福孜孜不倦的追求，以及他果断向幸福迈进的行动力。也正是因为贾马尔具有这种坚韧不拔的行动力，才吸引了财富的青睐，才最终获得了幸福。

在现实生活中，许多人都希望通过理财通过投资成为“百万富翁”，与影片中的男主角相似，我们都在追求自身的幸福。之所以有的人最终获得了财富，赢得了幸福；而有的人始终抓不到财富的尾巴，得不到幸福，就是因为每个人的行动力不同。

1955 年，麦当劳还只是一家经营汉堡包的小店，如今，麦当劳已经拥有了遍布全球的近万家分店，年营业额达上百亿美元。“麦当劳王国”之所以能有如此的成就，就是因为其创始人雷蒙·克罗克极富行动力，一旦决定就迅速行动。



第四章 培养你的行动力

1954 年，麦当劳的创始人雷蒙·克罗克驾车经过一个叫圣贝纳迪诺的地方，无意间看到许多人在一个简陋的餐馆前排队。克罗克很好奇，下车上前去看个究竟，原来这是家经销汉堡包和炸薯条的快餐店，生意非常红火。当时已经 52 岁的克罗克，还没有创立自己的事业，他正为找不到合适的项目而困惑，看到这家快餐店，他突然意识到，快节奏的生活方式就要到来，快餐经营将成为新时代最受欢迎的餐饮方向！

于是，克罗克毅然决定经营快餐店。很快，他向这家快餐店的麦当劳兄弟买下了汉堡包和炸薯条的经营专利。然而克罗克的“快餐决策”却遭到了家人及朋友的一致反对，他们说：“你疯了，都 50 多岁了还去冒这个险。”

然而，克罗克毫不退缩。在他看来，决定大事，应该考虑周全，可一旦决定了，就要一往无前，迅速行动。行与不行，结果会说明一切，不行永远没有结果。

不久，克罗克便投资筹建了他的第一家“麦当劳”快餐店。经过几十年的发展，克罗克取得了巨大的成功。如今，人们把他与世界著名的石油大王洛克菲勒、汽车大王福特、钢铁大王卡耐基相提并论。克罗克的成功向人们完美诠释了一个道理：即财富钟情“行动力”，一旦决定了就赶快行动，只有这样，才能抓住机遇，收获财富。

所以，在理财过程中，行动最重要，机不可失，失不再来，当你发现投资商机、意识到有钱可赚时，一定要马上行动，犹豫不决只会让你错失良机、悔恨不已。

星巴克的董事长霍华德·舒尔茨也是用自己的行动力来创造财富的。

1981 年，在一家公司做餐具销售的美国人霍华德·舒尔茨突然发现，美国的西雅图有家“星巴克”咖啡店，跟他们公司订购了很多的滴泡式咖啡壶，订购数量居然比西雅图当地的知名百货公司还多。好奇的霍华德千里迢迢地从纽约杀到了西雅图一探究竟。

到了西雅图的“星巴克”咖啡店，喝下第一杯“星巴克”咖啡之后，霍华德立即不能自己，霍华德认为，与星巴克的咖啡相比，美国人所喝的咖啡简直是马尿、是污水！所以霍华德当下就决定，放弃一切、投入星巴



让理财成为一种习惯

克，让美国人告别喝劣质咖啡的时代，迈向星巴克烘焙咖啡时代！

霍华德回到纽约之后，马上辞去了高薪的工作，在亲朋好友的质疑下，投入了星巴克的团队。他应聘到星巴克，担任了行销经理的职位。

两年后，一个偶然的机，霍华德到意大利的米兰旅行，又一次被米兰的 1500 家咖啡厅震撼了！他开始对星巴克只主营咖啡豆、不主营咖啡的经营方式产生了极大的怀疑，并因此与公司的同事、股东发生了极大的争执。

星巴克的元老们认为，星巴克应该坚持咖啡店零售咖啡豆的本业，不应变成咖啡厅，而霍华德则倡导引入米兰的咖啡厅文化，立即将星巴克转型成咖啡厅。

经过两年的争论，一直想卖咖啡的霍华德终于与只愿卖咖啡豆的星巴克分道扬镳，自己借钱开了一家意式连锁咖啡厅，霍华德给自己的咖啡厅取名每日咖啡厅。

霍华德创业两年间，开设了三家每日连锁咖啡厅，虽然没有赚到多少钱，却受到了市场的广泛关注。这时，一直让霍华德无法割舍的星巴克咖啡店居然要拍卖了，虽然开价颇高，远远超过了霍华德的能力范围，但霍华德还是冒着身败名裂、债台高筑的危险，借了一大笔钱，买下了星巴克，并且迅速将自己的每日咖啡厅改名为“星巴克咖啡厅”。

接下来，就是星巴克的成功故事了，从那时候开始，星巴克马不停蹄地在世界各地开设了 2000 余家星巴克咖啡厅，创造了无数的咖啡奇迹，星巴克让美国人告别了劣质咖啡时代，也使得星巴克成为新兴的美国文化的象征。

如果霍华德当初因为亲朋好友的质疑，就放弃辞职，放弃加入星巴克的行动；如果霍华德后来在与星巴克的同事、股东发生了争执之后，就放弃了自己的坚持；如果最后，霍华德因为自己的钱不够，不敢买下星巴克，那么，就不会有今天遍布世界各地的星巴克咖啡厅。霍华德·舒尔茨用自己的行动证实了行动的力量，创造了财富的奇迹！



第五节 机会只青睐有准备的人

成功的投资取决于两点：第一是要有好的投资机会。第二是已做好准备利用机会。市场对大多数人都是公平的，它给大家一样的投资机会。但市场又是不公平的，因为它只把投资机会留给有准备的人。

两只鹰饥肠辘辘，在空中焦急地盘旋着。过了很久，它们依然什么也没找到。一只鹰终于坚持不下去了，无可奈何地落到了山岩上，唉声叹气；另一只鹰则继续盘旋着，一圈又一圈，终于，它发现了一只隐藏在草丛中的肥兔。

当它叼着战利品来到伙伴身边时，伙伴羡慕地说道：“你的运气真好！”捉到兔子的鹰若有所思地说：“也许是吧！不过我发现，运气好像喜欢不辞辛劳，有一定辨别力并且有耐心的人。”

运气其实不是偶然的，一直在飞翔和寻找的鹰，才会发现隐藏的兔子。

机遇总是青睐有准备的人。如果抓到兔子的鹰没有不辞辛劳、耐心地在空中盘旋，时刻做好捕食的准备，恐怕也只能像那只回到山岩上的鹰一样无果而归了。

在投资理财中，只有时刻做好准备，才能够“捡到”机会。

在古玩行业里，有一个术语叫“捡漏”。就是指卖古玩的人，本身并不知道自己要卖的古董的真实价值，所以以极低的价格出售，让买家捡了个大便宜。发这种意外之财，往往是可遇不可求的。能够“捡漏”的人，一般是对古董具有很深的专业知识，并且时常在古玩市场“淘宝”的人。

如同在古玩市场“捡漏”一样，投资市场，也有很多“捡漏”之事。之所以有“漏”可捡，是因为大多数投资者缺乏积极的准备，不能明辨投



资市场的突发事件，无法把握偶尔出现的“漏子”。也许很多人都能看到机会，但是意识到机会的重要性，有勇气抓住机会的人少之又少。那么，究竟怎样才能做好准备，抓住机遇，积极行动呢？

首先，要有投资理财的知识。

投资是什么？理财怎么理？如果你没有一点点的相关知识，纵然有再多的机遇，你也无从把握。你必须拥有丰富的知识，练就一双敏锐的鹰眼，才能够在纷繁的投资市场上发现机会。理财市场千变万化，投资市场瞬息万变，但不管怎么变，总有入门的规则和基础的原理可寻，只有掌握了这些知识，才能从容走入投资市场，谨慎执行理财步骤。

其次，要筹备好投资的资金。

要投资，就得有投资的资本，巧妇难为无米之炊，没有资金何谈投资。所以，积极储蓄积累财富是投资前必须做的基础准备工作。哪怕是积累了很小的一笔钱，都可以投身债券市场和股票市场，以小博大，赢得机会。为什么富人们越来越富，穷人们越来越穷？其中一个原因就是富人们筹备好了投资的资金，一旦发现机会，迅速投资。而穷人们囊中羞涩，即便是看到了机会，也只能说“我就是没钱，要是我有钱，我就投资了”。

再次，要有充沛的时间和精力。

机会很难发觉，也很难把握，要想抓住稍纵即逝的机会，必须时刻葆有充沛的时间和精力。喜欢钓鱼的人都知道，要想钓到大鱼，就必须花时间、花精力，耐心地守候在鱼竿前，注意浮子的细微变化，如果有大鱼上钩，还要遛鱼、放线、挑竿。不花点时间和精力，是很难钓上大鱼的。投资也一样，没有充沛的时间和精力，就抓不到绝好的投资时机。

最后，要有属于自己的投资原则。

投资有技巧也有原则。华尔街教父格雷厄姆的投资原则是：买进安全边际较高的股票、分散投资、利用平均成本法进行有规律的投资。美国最大的投资基金麦哲伦基金的总经理、股票天才、投资大师彼得·林奇的投资原则是：不选热门股，只选冷门股；避开高增长易变化的行业，关注低增长较稳定的行业；远离高技术行业和新兴行业，关注成熟行业，别选多



第四章 培养你的行动力

样化基金公司，关注专业化基金公司。这些投资大鳄们，从自己多年的投资生涯中，总结出了很多值得我们借鉴的投资原则。每个投资者都应该根据自己的实际情况，找到属于自己的投资原则，再根据自己的原则，挖掘投资的机遇。

第六节 行动力高于一切

比尔·盖茨说过：“我发现，如果我要完成一件事情，我得立刻动手去做，空谈无济于事！”

行动力高于一切，只要行动，一切皆有可能。英国人约翰·赛克莱先生被称为“欧洲最不屈不挠的人”。这种不屈不挠的顽强精神正是约翰·赛克莱强大行动力的集中体现。

赛克莱“不屈不挠”的故事要从他 16 岁那年说起。那年，他的父亲去世，管理家产、经营家业的重担落在了他的肩上。在他 18 岁时，他所居住的位于英国北方的凯赛尼斯村，极为偏僻落后，人称天涯海角。在海拔数百英尺高的本·切尔特山上，有一条布满岩石的羊肠小道，这是外界通向凯赛尼斯村的主要通路。当时运货的商人进出凯赛尼斯村都十分费力，当地人讲，凯赛尼斯村的路直通天堂，有翅的鸟儿都难飞过，农夫半世光阴都在路上奔忙。年轻的赛克莱决定在本·切尔特山上修出一条宽敞的大路。

老人们聚在一起嘲弄这位年轻人。“想要在这怪石嶙峋的高山上修路是异想天开、不知天高地厚。”但赛克莱心意已决，很快，他召集了大约 2000 名劳工。在夏日的清晨，他和大家一起出发去修路，以自己的实际行动鼓舞大家的信心。经过一段时间艰苦卓绝的劳动，以前那条 6 英里



长，充满危险、连马匹都无法通过的羊肠小道，终于变成了马车、货车都能顺利通过的宽敞的大路。

此后，赛克莱又动手修了更多的道路，建起了厂房，修筑了桥梁。他还引进了改良的耕作技术，鼓励开办农业实体。在赛克莱的影响和改造之下，凯赛尼斯村的农业、水产业、副食业终于闻名全国。这个小村，成了英国有名的模范村。

后来，赛克莱积极努力，筹划国家农业协会。他的这一想法，遭到了大家的嘲讽：“你的国家农业协会只会在月球上存在。”可赛克莱果敢地开始行动，他呼吁公众，并获得了大多数有远见的议员的赞同，终于成立了国家农业协会，并被任命为协会会长。这个协会对农业和畜牧业的激励作用很快就遍及了整个英国，成千上万亩荒地一夜之间变成了良田和牧场，村庄一片欣欣向荣。接着，赛克莱又致力于创办水产业，最后圈起来一个海港从事水产养殖，建立了世界上最大的鱼港。

约翰·赛克莱先生用自己的行动演绎了自己非凡的人生。当美国大使亚当斯来到英国，询问英国最好的农业基地由谁经营时，得到的回答是赛克莱先生；询问英国金融领域最大的成就出于何人之手时，得到的回答还是约翰·赛克莱先生。

不要说理财的道路上有多少困难，不要说自己的生活中有多少艰难，难道你的困难比 18 岁的赛克莱先生还多？难道你的生活比 18 岁的赛克莱先生还闭塞？只要行动起来，一切困难都不再是无法克服的困难；只要积极向前，一切艰苦都可以随之迎刃而解。

播下一种思想，收获一种行为；播下一种行为，收获一种习惯；播下一种习惯，收获一种性格；播下一种性格，收获一种命运。“播”，就是行动力；“收获”告诉我们：行动力高于一切。

每个人都有自己的理想：开创一家自己的企业、成为一名成功人士，成为一个亿万富翁……这一切，都需要行动力来支持，才能够真正实现。行动力高于一切，不付诸行动，一切理想都是纸上谈兵。只有拿出你的行动力，你的理想才可能变为现实。



第七节 将“偷菜”精神用于理财行动

“你偷菜了吗？”时下，这句问候语在年轻的上班族之间颇为流行。尽人皆知、人人都爱的网络“偷菜”游戏，异常火爆地充斥了我们的生活。网友们不仅可以在游戏中的农场里尽享“种菜”、“收菜”、“偷菜”的种种乐趣，还能够通过“偷来偷去”的游戏规则增进网友之间的感情。

虽然网络农场的财富只是一组虚拟的数字，但整日忙于工作的上班族们却争相“种菜”、“偷菜”。甚至很多上班族都把“种菜偷菜”当成了每天的必修课。很多人一大早就爬起来，先“偷菜”后上班；还有很多人晚上一定要先“收菜”后睡觉。还有一些痴迷“偷菜”的人，为了准时“摘菜”、伺机“偷菜”，一得空就打开农场网页，四处搜刮“战利品”，更“难能可贵”的是，有些人居然在电脑前乖乖地守到半夜，就为人少的时候方便去“偷菜”；更有甚者，居然定好闹铃，半夜爬起来“偷菜”。“偷菜”精神让很多早上经常迟到的上班族们，拥有了半夜起床的“勤奋”，拥有了时刻“偷菜”的刻苦。

经济社会人心浮躁，这种顽强的“偷菜”精神，在工作中、生活上都已少见，现在居然在虚拟的网络游戏里大行其道，不能不令人感慨万分。如果将“偷菜”精神用于生活和工作：在办公室里发扬一下“偷菜”精神，在对待亲情上发扬一下“偷菜”精神，在理财投资上发扬一下“偷菜”精神，那么，“偷菜”的人们将拥有多么积极多么充实的完美人生！

没错，将这种起早贪黑、分秒必争的“偷菜”精神，用在理财规划中，最合适不过。将“偷菜”精神转化为理财行动，所收获的财富将不再是虚拟的游戏币，而是货真价实的纸币——人民币。



让理财成为一种习惯

北京的杨先生是某IT公司的部门经理，年薪20万元，年终奖金15万元。杨太太是北京某广告公司的普通职员，年薪6万元，年终奖金2万元。夫妻二人工作稳定，社会保险和必要的商业保险也都齐全。按说有了如此充足的家庭收入，杨先生和杨太太应该可以轻松生活、安享天伦，然而，夫妻二人却像“偷菜”一样积极理财，在理财生活中，把“偷菜”精神发扬光大。

杨先生每天上班，第一件事就是浏览新闻，通过对社会时政的把握，积极寻找投资方向。每次新发国债，他都能够第一时间得到信息，通知杨太太排队购买。每次有新基金上市，他都能够根据经济走势分析出该基金所在板块的总体走势。杨太太更是时时刻刻关注股票行情，那份热忱，连“偷菜族”都为之汗颜。上午9点半到11点半，下午1点到3点之间，杨太太随时用手机看股市实时行情，这段时间里，除了不做不可的工作，杨太太几乎连电话都不接听，分分秒秒惦记着股市大盘的涨跌。除此之外，杨先生和杨太太还天天阅读理财书籍，每晚研究投资策略，他们把理财当作了乐趣，把“偷菜”精神发扬到了理财中去。如今，夫妻二人在理财中已经坚持“偷菜”两年多，收获颇丰，除了在股票市场上曾经小有亏损之外，在房产投资、古玩投资、基金定投、保险投资等方面，都受益颇丰。

由此可见，与其把“偷菜”精神消耗在网络上，不如将它运用在理财中，有了勤奋刻苦的“偷菜”精神，理财行动将更加有效。

那么，如何将“偷菜”精神运用到理财的行动中去？

首先，偷菜精神是一种制定行动方案、做好时间安排，分秒不差、严格落实的敬业精神。在理财中，我们需要积极行动，给自己和家人制定一份理财规划，定好近期和远期理财目标，安排好时间，绝不拖延，严格落实。

其次，偷菜是一种起早贪黑、不怕辛苦，自觉自愿、乐在其中的自律精神。理财同样需要我们克勤克俭、不怕艰苦，自觉自愿、乐享理财。不管是记账消费还是限额消费，不管是储蓄还是投资，我们都需要“不怕苦、不怕累”的“偷菜”精神。

再次，偷菜是一种顽强与恶狗做斗争，不怕流血、不怕牺牲、在哪里



第四章 培养你的行动力

跌倒就在哪里爬起来的大无畏的精神。用于理财，就要求我们坚持理财，不怕投资失败，总结失败经验，积极投入理财行动。

最后，偷菜是一种不分敌友、不分内外、公平对待、皆不放过的“厚黑”精神。用于理财，就是要全家一起来行动，大家一起节俭，一起理财，一起投资，不放过任何机会，团结一切力量，投入理财行动。

总之，将“偷菜”精神用于理财行动，你得到的不再是网络上虚拟的蔬菜，而是生活中现实的财富！

第八节 “小富即安”要不得

在中国古代，儒家学派提出了“小富即安”、“知足常乐”、“知快守慢”的生活方式，推崇一种简单生活、一种休闲人生，这对于稳定民心、巩固君制有很大的促进作用，所以千百年来，“小富即安”的生活态度一直受到历代皇帝的提倡。对于许多平民百姓来说，“小富即安”、“知足常乐”也的确能够令他们享受到平稳的生活，只要风调雨顺、六畜兴旺、年年有余，他们也就心满意足了。然而，人生岂能永远顺风顺水、平安如意？不未雨绸缪，不积极理财，不深挖洞、广积粮，怎么应对莫测的未来，怎么能够真正人生无忧？

2003年，刚刚大学毕业的陈女士应聘到一家外企，每月收入4000元。陈女士的父母收入丰厚，不仅自己早早地做好了退休养老的充足准备，还给陈女士攒了一小笔财产。所以，陈女士既没有太多的家庭负担，也没有必要的理财意识。

看着同事们都在风风火火地理财投资，“小富即安”的陈女士不屑一顾，她觉得自己的收入已经足够，父母给自己攒下的积蓄也足够自己享



用，没有必要去费劲理财、费心投资。2004 年以后，中国楼市出现了大幅度的增值，毫无理财投资意识的陈女士，冷眼旁观楼市涨跌，看着同事们忙着投资买房，很是不屑。没想到，到 2007 年陈女士恋爱成功准备结婚之际，北京的房价已经涨到了上万元一平米，位置好一点的地方，房价更高。陈女士这才意识到，父母给自己攒下的那 100 万财产，竟然还不够买一套好一点的房子。而身边早在 2004 年、2005 年就投资买房的同事们，不仅早就拥有了住房，有的甚至还拥有了两三套房子，依靠出租房子的租金，过上了衣食无忧的生活。

陈女士后悔不已，看来，“小富即安”的思想真是要不得。

小富即安的人由于安于现状，看到的往往只是眼前利益，被眼前利益一叶障目，从而看不到未来的风险和财富。事实上，梦想有多大，舞台有多大，如果你“小富即安”，不思进取，那么你就会被那些渴望成功的人远远地抛在身后。

在欧洲讲坛上，曾经有一位温州商人为中国鞋企的尊严慷慨陈词，被称为中国企业抗诉欧盟鞋类反倾销的“第一人”。他就是中国最大民营制鞋企业“奥康集团”的创始人——王振滔。这位“中国鞋王”曾经庄严宣称：“温州人从来不会小富即安。”

1987 年，温州生产出不少假冒伪劣皮鞋，一夜之间“温州鞋”成为“瘟鞋”的代名词。1987 年 8 月 8 日，浙江省工商局将各地查抄的温州鞋集中在杭州武林门广场，付之一炬，这也让素有“东方犹太人”之称的温州人几乎成为“过街老鼠”。

当时，王振滔推销的 4000 多双皮鞋在武汉市被查封，虽然并非假冒伪劣，但还是被以 5 元一双的价格拍卖一空，王振滔的损失达 20 多万元。为此，王振滔在湖北打了很长一段时间的官司，但最终只拿到了 2000 元的赔偿费。

不过，这场“官司”却惊醒了王振滔，绝不能“小富即安”，他发誓，一定要做大做强！当时，很多温州鞋老板，因为“武林门事件”改旗易帜。而王振滔却宁愿冒险，也要扎稳根基，把自己做大做强！王振滔回家



第四章 培养你的行动力

借了3万块钱，开设了自己的鞋厂“奥康鞋业”，在温州制鞋的真空期内，将自己的财富梦想不断放大。

一路走来，王振滔从来没有满足过，当年的4000多双皮鞋成了他一生的动力，他永远拒绝“小富即安”，他要掌握鞋业的话语权，要做中国最大的鞋业集团。

1991年，“奥康”鞋业产值突破100万元；1994年，“奥康”鞋业产值突破1000万元；1995年，王振滔组建奥康集团公司。如今，“奥康集团”仅仅制鞋部就有员工15000多人，拥有三大鞋业生产基地、五大鞋业品牌，3000多家专卖店。奥康，已经成为全国最大的民营制鞋企业，王振滔也成为名副其实的“中国鞋王”。

正如王振滔所说：“温州人从来不会小富即安。”不仅仅是温州人，所有的中国人，都应该拒绝“小富即安”。

第九节 制定理财目标，限期完成任务

每一个人，都会有一个跟财富有关的梦想：拥有更多的钱，过上更好、更舒适的生活。但要让这个梦想得以真正实现，就必须建立一个切实可行的理财目标，然后给这个目标加上一个实现的期限。理财童话《小狗钱钱》里有这样一个有趣的情节：小狗钱钱告诉它的小主人，想要实现心中的梦想，小主人必须拥有一本梦想相簿和一个梦想储蓄罐。梦想相簿用来装小主人最希望实现的三个梦想的照片，小狗钱钱说，这叫做“视觉化”，把抽象的愿望转化为可视的图片，看着它、想着它，就会充满实现梦想的动力。梦想储蓄罐是为实现梦想而准备的，小主人应当把自己能够省下的每一分钱都放进储蓄罐，只有这样，梦想才能真正地成为现实。



对于成年人来说，梦想相簿与梦想储蓄罐也同样重要，只有制定好自己的理财目标，用梦想相簿时刻激励着自己在限定的时期内实现任务，才能保证我们的梦想储蓄罐越来越沉，最终抵达理财目标。

然而，在现实生活中，很多人如同小狗钱钱所说：“并不清楚自己想要的是什么，他们只知道，自己想要得到更多的东西。”他们对于自己的愿望大多只停留在“想想”的层面，想要拥有更多的财富，想要过上更好的生活。然而具体的目标是什么，在什么时间实现这个目标，如何来实现这个目标，他们并没有具体的计划。

对于财富，很多人都寄希望于未来，巴望有一天，能够突然收获大笔财富。然而日复一日、年复一年，他们逐渐发现，这样的好运似乎永远没有可能降临到自己的头上。所以，我们必须行动起来，制定理财目标，限期实现任务。

制定理财目标，我们不妨按照小狗钱钱所说，首先将目标“可视化”。

一个明确的理财目标，相当于小狗钱钱所说的“梦想相簿”。它可以将你的理财梦想“可视化”，让你充满了实现目标的内在动力。个人的理财目标应当从自己现有的财务基础和理财能力出发，不宜定得太高，否则会因为脱离实际而导致难以实现。比如一个刚刚毕业的大学生，月收入不足 2000 元，要想在一年之内，拥有一套价值几千万元的别墅，显然会心有余而力不足。然而，对于一位收入近百万的富翁来说，这样的目标就可以成为工作的强大动力。当然，过于保守的理财目标，虽然容易实现，却也容易让人失去奋斗的方向与动力。

同时，制定理财目标还要“具体化”。

每个人对自己的未来都会有一个美好的期望，要实现这些期望，最简单的方法就是把每个目标都具体地描述出来。比如你想在一年内积攒 12000 元人民币，那么具体到每个月，就要积攒 1000 元。如果你想在三年内拥有一辆价值 15 万元的家庭用车，而现在你只有 5 万元人民币的储蓄，那么你就要在 3 年内实现 200% 的储蓄增值，平均每年实现一倍的储蓄增值。目标的“具体化”，就是把具体的理财目标、实现目标的时间、



实现目标的步骤都一一罗列出来，这样才可以做到心中有数，才可以随时提醒自己，才便于督促自己实现目标。

再次，制定理财目标要“长短结合”。

所谓“长短结合”，就是指在设定理财目标时，将短期目标与长期目标相结合，这样才能够在理财路上拥有更多的希望，更多的信心。许多人喜欢将目光锁定在长期目标上，虽然这并不是一件坏事，但仅仅考虑长期目标，很容易让人感到“疲惫”。很多人之所以不愿意理财，就是因为理财目标太遥远，遥远到遥遥无期、难以实现。所以，长短结合很重要，每个短期目标，就像理财路上的一盏盏明灯，指引我们向那个辉煌闪亮的长期目标一步步靠近。

最后，找准实现目标的途径，限期实现任务。

确立目标很重要，找到实现目标的途径，在限定的时间内完成更重要。不少理财者，在明确了目标之后，常常会因为种种原因拖拉延误，造成短期目标迟迟不能实现。在理财生活中，没有任何借口，只要订立了目标，就要限期完成。一次的拖拉，可能会养成终生拖拉的习惯；一次的延误，可能会延误长期目标的实现。按期完成定额目标，你就会发现，很多看上去很遥远的目标，实现起来也并没有那么困难。

第十节 行动起来，一切皆有可能

“Come on! Impossible is nothing！（行动起来，一切皆有可能）”的后半句，“Impossible is nothing”是德国运动品牌阿迪达斯的广告词，被无数年轻人视为青春箴言。每一个健康的人出生的时候，都是一样的，赤条条来到这个世界上，为什么成年后，有的人成了富豪，有的人却成了穷汉？



让理财成为一种习惯

有的人成就了梦想，有的人却落魄无奈？难道仅仅因为运气不同？不，绝不是！在每年的福布斯百富排行榜上，都有半数以上的上榜富豪是白手起家的。所以，人生有无数可能，行动起来，一切皆有可能！

致富如同骑自行车，不是维持前进，就是翻覆在地，如果不积极踩车，就只能从车子上掉下来。闻名世界的顶级励志大师杰克·坎菲尔德曾做过一个这样的现场演示：他拿出一张面额 100 美元的美钞，对现场的观众说：“我这里有 100 美元，谁想得到它？”屋子里所有的人都举起了手。杰克不说话，坐在演讲台上，手里一直举着这 100 美元，最后，他又问了一句：“有谁真的想得到这 100 美元吗？”过了两分钟，有人从座位上站了起来，走上前来，立在杰克面前，对他说：“我想要这 100 美元，能给我么？”杰克没有回答他，也没有把 100 美元递到他的手上。最后，终于有人跳过来，从杰克手里把这 100 美元抢走了。杰克笑了，他问现场目瞪口呆的观众：“请问大家，这个抢钱的人，刚才所做的一切，和其他人有什么不同？”现场观众鸦雀无声，最后，杰克告诉大家：“他离开了座位，采取了行动，更主动、更快速。”

理财同样如此。许多人都清楚自己窘迫的财务状况，也会心头谨记“要节约，要理财”，还有些人早已确定了自己的理财规划……但为什么很多人还是长久地处在窘迫之中？就是因为他们迟迟没有行动。与其整日抱怨、不断筹划，不如马上行动。哪怕只能向理财之路迈进一点点，哪怕这一点点仅限于“一个月存 100 元”，只要你满怀热情地去实施这个计划，就有实现的可能。

在商界有“天才取金人”之称的犹太商人狄奥力·菲勒出身在一个贫民窟里，他和很多出身在贫民窟里的孩子一样争强好胜，调皮捣蛋。与众不同的是，菲勒从小就有一双善于发现财富的眼睛。他把一辆从街上捡来的玩具车修好，让给同学们玩，然后向每个人收取 0.5 美分的使用费，一个星期后，他竟然赚回了足够购买一辆新玩具车的钱。菲勒的中学老师曾深感惋惜地对菲勒说：“如果你出生在一个富人的家庭里，你肯定会成为一个出色的商人。但是，这对你来说已经是不可能的事情了，你能成为街



第四章 培养你的行动力

头商贩就不错了。”

菲勒中学毕业后，正如他的老师所说，真的成了一名小商贩。他卖过电池、小五金、柠檬水，每一样都经营得得心应手。与贫民窟的同龄人相比，他已经算是出人头地了。但老师的预言也不全对，菲勒靠一批丝绸起家，从小商贩一跃成为一名成功的商人。

那批丝绸来自日本，数量足有一吨之多，因为在运输过程中，货轮遇到了风暴，这些丝绸被染料浸染了。如何处理这些被染料浸染的丝绸，成了购买这批丝绸的商人非常头痛的事情。他们想把丝绸卖掉，却无人问津；想运出港口扔掉，又怕被环境部门处罚。于是，商人们打算在回程的路上，把丝绸抛进大海。

港口里有一个地下酒吧，菲勒经常到那里喝酒。那天，菲勒又到地下酒吧去喝酒，当他步履不稳地走过几位商人身边时，商人们正在与酒吧的服务员谈论那批令人讨厌的丝绸。说者无心，听者有意，菲勒觉得自己的机会来了。

第二天，菲勒来到轮船上，用手指着停在港口的一辆卡车，对购买丝绸的商人说：“我可以帮你们把这些没有用的丝绸处理掉。”结果，他没有花任何代价便拥有了这些被染料浸染的丝绸。然后，他用这些丝绸制成迷彩服装、迷彩领带和迷彩帽子。几乎在一夜之间，他卖掉了这批丝绸做成的服饰，赚到了 10 万美元的财富。

菲勒的发财之路越走越顺，有一天，菲勒在郊外看上了一块地皮，他找到这块地皮的主人，说他愿花 10 万美元买下来。地皮的主人拿到 10 万美元后，心里还在嘲笑他：“这样偏僻的地段，只有傻子才会出那么高的价钱！”没想到，一年后，市政府宣布在郊外建环城公路，又几乎在一夜之间，菲勒购买的那块地皮升值了 150 倍。城里的一位富豪找到他，愿意用 2000 万美元购买他的地皮，富豪想在这里建造别墅群，但是菲勒没有出卖他的地皮，他笑着告诉富豪：“我还想等等，我觉得这块地皮应该增值得更多。”果不出菲勒所料，3 年后，菲勒的那块地皮，卖了 2500 万美元。

很多商人都很想知道，当初菲勒是如何获得那些信息，如何知道那块



让理财成为一种习惯

地皮会升值的，然而令他们失望的是，菲勒根本没有一位在市政府任职的朋友，也根本没有得到任何小道消息，他的致富准则只有一条：行动起来，一切皆有可能。

菲勒活了 77 岁，临终前，他让秘书在报纸上发布了一条消息，说他即将去天堂，愿意给失去亲人的人带去口信，每人收费 100 美元。这一荒唐的消息，竟引起了无数人的好奇，结果，这条消息，让他又赚了 10 万美元，如果他在病床上多坚持几天，赚得还会更多。

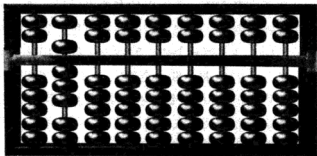
菲勒连遗嘱都写得十分特别，他让秘书刊登了一则广告，说他是一位富有的绅士，愿意和一位有教养的女士同卧一个墓穴。结果，一位贵妇人出资 5 万美元，预定死后和他一起长眠的墓穴。

菲勒的发财之路，至今被很多商人看作是传奇，其实，生活中很多人，都像菲勒一样聪明，他们常常会说，“看着吧，这块地用不了几年就会升值”，“如果在这里开一家快餐店肯定火”，然而，他们不会像菲勒一样无所畏惧、积极行动，所以，他们无法把财富掌控在自己的手心。

我们为什么不能像菲勒一样想到做到呢？我们为什么要给自己的延迟和拖拉寻找借口呢？行动起来，一切皆有可能！

第五章 用银行的钱去赚钱

想投资、想赚钱，没有本金？如果你还在为此暗自伤神，那就OUT了！如今的新潮流是“用银行的钱去赚钱”。所谓用银行的钱去赚钱，就是向银行贷款，用贷出来的钱去投资生钱，或是将现金存入银行，利滚利，赚银行的利息。用银行的钱去赚钱，不仅免除了“东拼西凑”的尴尬，还缩短了梦想与现实的距离，让大家可以早日开启梦想之门。然而，并非每个人都能用钱行的钱去赚钱，不是银行“嫌贫爱富”，而是看你有没有用银行的钱去赚钱的能力。





让理财成为一种习惯

第一节 储蓄不当也“破财”

储蓄，作为银行或其他金融机构一项重要的资金来源，不仅可以在一定程度上促进国民经济结构的调整，还可以聚拢经济建设的资金。更重要的是，养成储蓄的好习惯，还能帮助我们合理规划消费，引导我们安排好财务生活，所以，储蓄是老百姓普遍钟爱的一种理财方式。

然而，储蓄真的就是财产的“保险箱”么？尽管储蓄的确具有安全性高、流动性强等其他理财产品无法比拟的优点，但随着银行的频繁降息、物价的持续上涨，如果储蓄不当，也会“破财”！

今年 50 岁的冯女士一直住在成都农村，前段时间儿媳怀孕，冯女士被儿子接到了成都市里。冯女士的老伴去世早，这次来市里之前，冯女士的儿子就跟妈妈商量，干脆以后就住在市里，别再回农村了。考虑到儿媳生完孩子之后，马上就要上班，照顾孩子的重担就落到了自己身上，冯女士就答应了儿子的要求，带上全部家当来到了市里。冯女士的全部家当，就是这些年积蓄的 4000 块钱，在跟着儿子来到市里之前，冯女士一直把这些钱放在家里那个又防虫又防潮的樟木箱子里。到了儿子家，没有了樟木箱子，冯女士实在不知道该把这些钱放到哪儿才好。放在衣柜里，冯女士怕被蟑螂咬噬；放在钱包里，冯女士觉得不安全；交给儿子，儿子又不要，让冯女士自己留着。最后，在跟儿子商量的半天之后，冯女士决定把这笔钱存在银行里。

一直生活在农村的冯女士，是储蓄的“门外汉”。她对把钱存在银行这件事，难免有些犹豫不决，在银行的储蓄柜台前排了半天的队，终于轮到了她，她决定，先存半年的活期试试！拿着存折回到家，冯女士跟儿子



第五章 用银行的钱去赚钱

说起这件事，儿子禁不住笑了起来：“妈，活期没有期限，你干嘛不存半年的定期呢？定期的利息要比活期高很多！”虽然在去银行之前，儿子也跟冯女士讲了一些和存款有关的知识，可冯女士没有亲身体验，一点也没记住。这回来了，听儿子一说，冯女士有点后悔了。

次日，冯女士又去了银行，在银行的利率显示屏前坐了下来，看了很久，又向银行的大堂经理咨询了半天，终于决定改存一年的定期。

一年后，冯女士拿到了本金和利息，才真正体会到了储蓄的好处，这一次，她打算存上三年的定期。冯女士算是明白了，储蓄也有学问，储蓄不当，损失了利息，就等于“破财”啊。

在现实生活中，很多人都有储蓄意识，却很少有人认真学习有关储蓄的知识，在通货膨胀率居高不下的今天，储蓄不当就等于“破财”。大家在储蓄中，一定要避免下列五大“破财”行为。

行为一：不注意储蓄的种类和期限。

不同的储蓄种类有不同的特点，而不同的储蓄期限也有利息的高低之分。活期储蓄，适用于随时可能支取的存款，如果短期内不需要支取，那么最好存半年以上的定期储蓄。一般来说，存款的时间越长，利率就越高。

目前，各大银行指定了多种储蓄方式，不同的储蓄品种，特点不同，收益也不同。比如零存整取的定期存款，就比较适用于零款存储，积累性较强。比如有些银行制订的最短的定期存款期限，为三个月定期存款。所以，在选择储蓄品种和储蓄期限时，一定要按照自己的需要，认真研究，仔细斟酌。

此外，由于银行储蓄利率变动较为频繁，每个人在选择定期储蓄存款时，应尽量选择长短适宜的储蓄期限。

行为二：密码选择过于“大众化”。

目前，储户银行卡存款被盜事件屡有发生，这不仅仅由于银行监管存在漏洞，也因为很多储户缺乏保密意识。如今不管是使用银行卡储蓄还是存折储蓄，都需要自定密码，密码的安全性，直接关系到储户的存款安全。所以，千万要认真指定密码，切不可选择过于“大众化”的密码。



很多人喜欢用自己的生日或者家人的生日做密码，还有的人喜欢用手机号码或者门牌号码做密码，更有一些人，图省事图吉利，就用 666、888、999 等数字作为密码，这些都极易造成密码的被盗。切莫用可能泄露的公用信息作为密码，这样才可能有效保证存款的安全性。

行为三：大额现金就存一张存单。

许多人都喜欢把到期日距离很近的几张定期储蓄存单，等全部到期后，凑到一起拿到银行进行转存，然后全部存成一张大额存单。虽然一张存单比较方便保管，但这却会让人在无形中损失利息。根据我国《储蓄管理条例》规定：定期储蓄存款到期不支取，逾期部分全部按当日挂牌公告的活期储蓄利率计算利息。因此，定期储蓄超期后，就会有一部分的利息损失。

正确的方法是，假如有 10000 元进行存储，可分开四张存单，分别按金额大小排开，如：4000 元、3000 元、2000 元、1000 元各一张，只有这样一旦遇到有钱急用，利息损失才会减小到最低。

行为四：不该取时提前支取。

谁都会有着急用钱的时候，所以经常有人把刚存了不久或已经存了很长一段时间的定期储蓄存款提前支取，使定期储蓄存款全部按活期储蓄利率计算了利息，这就在无形中造成了不必要的利息损失。

因此，在定期储蓄存款提前支取时，最好多想想，多算算，根据尺度，用手中的定期存单与贷款巧妙结合，看究竟是该支取，还是该用该存单进行抵押贷款，算好账才能把定期储蓄存款提前支取的利息损失降到最低点。

行为五：存单存折随便放。

很多人在保管存单存折时，不注意方式，有的放到抽屉里，有的夹在书本里，这样一来，时间长了就不免会忘记甚至丢失。因此，日常生活中，一定要将存单存折保管好，以免引起不必要的损失。存单应该放置比较隐蔽的、不易被鼠虫噬咬的地方。

同时，存单一定要与身份证、户口簿等能证明自己身份的证件和印鉴、密码登记簿分开保管，以避免存单与这些身份证明以及密码登记簿被他人一起盗走后，存款被冒领。



第二节 看似简单的零存整取

所谓零存整取，就是指每月固定存储一定数额的人民币，约定存款期限，集零成整，到期一次支取本息的一种定期储蓄方式。一般以5元起存，多存不限，存期分为一年、三年、五年。简单地说，就是将“零钱”一点一滴地积累成“整钱”。

零存整取听起来复杂，做起来其实很简单，连小朋友多多都会。

多多每天上学放学都由小姨接送。多多仗着小姨疼他，经常伸手找小姨要零花钱。时间长了，小姨开始发威：“我每天都要送你上学，接你放学，坐公交一次至少一块，我这半人力车就给五毛吧。你算算，驮你三年了，你得欠我多少车钱啊？”多多不吱声了。下一次，小姨送多多上学，多多真的就从妈妈给的零花钱里，掏出了五毛给小姨。小姨坦然接受。没想到给了四次后，多多不但没再给小姨车费，反而又向小姨要零花钱了，这一次，多多要两块钱买棒棒糖。小姨想了想，便从口袋里把多多前两天给自己的那四张五毛钱拿了出来。多多一见，有点儿失望：“小姨，这么多零钱装着你也不嫌烦，以后我给你车钱，攒够了，就拜托你去换成一块两块或者五块的，就当零存整取吧。”瞧，零存整取就是这么简单。

可千万别小看零存整取，中国古代有句成语：滴水穿石，零存整取就是理财过程中的水，别看小，坚持下去，就能够穿透财富这块大石头。

我国元末明初时的文学家陶宗仪，晚年回家务农，每天在地里干农活时，都会到树下休息一会儿。每当他想起什么，听到什么，见到什么，就拿起笔，记录到一片片的树叶上，回家后储存在瓮中。10年中，他记载了无数的树叶，并且逐一把这些树叶上的文字加以整理，抄录成30卷，



让理财成为一种习惯

成就了自己积叶成章的《辍耕录》。文字“零存整取”，力量尚且如此强大，何况钱呢？

北京的李先生一家，在银行做零存整取有十多年的历史了。

最初，李先生的母亲在银行开了个三年期零存整取的存折，每月存26元，计划三年存1000元，后来，随着利率的不断上涨，到期支取时，李先生的母亲连本带息共取了1000多元。那时李先生还小，李先生的母亲就用自己的亲身经历教育他，并帮助他开了一个5元起存的零存整取账户，教他养成每月固定存下自己的零花钱的好习惯。

在从小养成的这种习惯性理财行为的影响下，李先生从小时候每月存5元钱，到大学期间每月存100元钱。等到大学毕业时，李先生就已经有了一笔小小的储蓄金，足够应对毕业后试用期期间的租房开支和生活消费了。

工作稳定后，李先生将零存整取的每月存款额提高到了330元，目标是每年零存整取存4000元。再后来，随着工资收入的不断提高，李先生逐步提升自己零存整取的每月存款额。如今，通过这样的理财方式，李先生已经攒下了一笔不小的积蓄，不仅足够应对突发性事件，还培养了自己终生理财的良好习惯。

李先生特别感谢当年母亲帮助自己养成了零存整取的储蓄习惯，这种习惯约束了自己的消费行为，让自己充分享受到理财的乐趣，确保自己一生钱财无忧。

那么，零存整取究竟有什么好处，如何操作才能获得最大的利益呢？

首先，零存整取起点较低，存期选择多，手续简便。零存整取最低的存款起点是5元人民币，存期可以是一年、三年或者五年，每月存入固定金额，若中途漏存可在次月补齐，零存整取可提前支取，也可约定转存，还可用来质押贷款。虽然零存整取的存款利率低于整存整取的定期存款，但却高于活期储蓄，可使储户获得比活期稍高的存款利息收入。

其次，零存整取可与存本取息相组合，以获储蓄双利。比如现在你有5万元，可以先存入存本取息储蓄户，一个月后，取出存单储蓄的第一个月利息，再开设一个零存整取储蓄账户，然后将每月的利息存入零存整取



储蓄账户。这样，不仅可以得到存本取息储蓄利息，而且其利息存入零存整取储蓄后又可再获得利息。

再次，零存整取的约束性，可以培养储户良好的理财习惯。

零存整取具有一定的约束性。每月需要固定存储一定金额，将培养储户养成规律储蓄的习惯，帮助储户养成计划支出的习惯。养成了良好的理财习惯，便能在日常生活中将点滴的财富积累起来，最终变成大财富。

第三节 如何获取银行贷款

银行贷款，对于普通百姓来说，难免会觉得陌生，其实，在当今社会，超前消费已被广泛采用，不管是买房、买车、甚至是购买大件家电，都可能会用到银行贷款。很多初学理财者，将银行贷款视为洪水猛兽，认为银行贷款就意味着高利率，其实不然。何谓“银行贷款”？看了下面的故事，您就会笑了。

有一位犹太人，走进纽约的一家银行，来到贷款部，大模大样地坐了下来。

“请问先生有什么事情吗？”贷款部经理一边问，一边打量着来人的穿着：豪华西服、高级皮鞋、昂贵的手表，还有镶钻的领带夹。

“我想借些钱。”

“好啊，你要借多少？”

“1 美元。”

“只需要 1 美元？”

“不错，只借 1 美元。可以吗？”

“当然可以，只要有担保，再多点也无妨。”

“好吧，这些担保可以吗？”



让理财成为一种习惯

犹太人说着，从豪华的皮包里取出一堆股票、国债等，放在经理的写字台上。

“总共 50 万美元，够了吧？”

“当然，当然！不过，你真的只要借 1 美元吗？”

“是的。”说着，犹太人接过了 1 美元。

“年息为 6%。只要您付出来 6% 的利息，一年后归还，我们就可以把这些股票还给你。”

“谢谢。”

犹太人说完，准备离开银行。

一直在旁边冷眼观看的分行长，怎么也弄不明白，拥有 50 万美元的人，怎么会来银行借 1 美元？他慌慌张张地追上前去，对犹太人说：“啊，这位先生……”

“有什么事情吗？”

“我实在弄不清楚，你拥有 50 万美元，为什么只借 1 美元呢？要是你想借 30 万或者 40 万美元的话，我们也会很乐意的……”

“请不必为我操心。我来贵行之前，问过了几家金库，他们保险箱的租金都很昂贵。所以嘛，我就准备在贵行寄存这些股票。租金实在太便宜了，一年只须花 6 美分。”

这个故事中的犹太人，充分掌握了“银行贷款”的内涵，并通过灵活使用贷款，捡了个大便宜。当然，在日常生活中，很少有人会这样利用银行贷款，但只要我们掌握了银行贷款的方法，学会了如何获得银行贷款，也能够用银行的钱赚到钱。

所谓银行贷款，就是指银行根据国家政策，由资金需要者提供担保，以一定的利率将资金贷放给资金需要者，并约定期限归还的一种经济行为。

由于个人银行贷款的品种很多，在本节中，我们仅列出个人综合消费贷款的办理手续，其他类别的贷款操作基本上大同小异。

首先，要填写贷款申请表，提交银行。在贷款申请表之后，要附上有效的身份证件，常住户口证明或有效居住证明及固定住所证明，婚姻状况



第五章 用银行的钱去赚钱

证明,收入证明或个人资产状况证明;贷款用途使用计划或声明;银行要求提供的其他资料等。此外,采用房屋抵押贷款,还要提供所抵押房屋的所有权证、所有人的有效身份证件、婚姻状况证明、同意抵押的书面证明、房屋评估报告。如果抵押房屋可免评估,应提供符合免于评估条件的
相关证明材料。

接着,在通过银行的申请审核后,与银行签订贷款合同,同时办理相关公证、抵押登记手续。

再接下来,经银行审批同意发放的贷款,银行将按合同约定以转账方式直接划入借款人的账户。

银行贷款要按期还款,在还款期间,借款人可向银行提出申请,提前部分或全部结清贷款。贷款结清后,借款人持本人有效身份证件和银行出具的贷款结清凭证,领回由银行收押的法律凭证和有关证明文件,并持贷款结清凭证到原抵押登记部门办理抵押登记注销手续。

对于普通百姓来说,银行贷款不失为体现消费的一种方式,特别是在购买房产、汽车等大额支出中,银行贷款是一种极为便利而有效的消费方式。

不过,在获取银行贷款时,一定要货比三家,选择性价比最高的银行贷款;在获取贷款之后,一定要建立好个人良好的还款记录,这样,还有可能获取七折房贷等贷款优惠;最后,如果提前还贷,还贷后一定要到银行询问自己的贷款是不是确已还清,以免留下隐患。



第四节 银行个人理财业务,不容错过的“财机”

2010年5月6日8点30分,离北京银行宣武门支行正式营业还有半



让理财成为一种习惯

个小时，银行的门外就已经排起了热闹的长队，大家手中拿着银行卡，焦急地向大厅里张望。原来，这一天是北京银行“心喜”系列 2010067 号人民币一年信托贷款理财产品的发行日。9 点，银行开门，不到半个小时，“心喜”系列 2010067 号人民币一年信托贷款理财产品就被大家抢购一空。近年来，随着生活水平的提高，个人理财市场的需求日渐增长。国内各银行纷纷推出了各式各样的个人理财业务，比如招商银行的“金葵花”、工商银行的“理财金账户”等个人理财业务，都是近几年比较火热的理财产品。

个人理财业务，又称财富管理业务，是指银行利用自己掌握的客户信息与金融产品，分析客户自身的财务状况，通过了解和发掘客户的需求，帮助客户制定财务管理目标和计划，并帮助其选择金融产品，以实现客户的理财目标的一系列服务过程。

目前，银行个人理财业务，按照货币升值预期分类，可分为人民币理财产品和外币理财产品；按收益类型分类，可分为保本固定收益型、保本浮动收益型和非保本浮动收益型，这三种的收益依排列顺序递增；按产品投资方向分类，可分为货币型、债券型、信托型、结构挂钩型、股票型、打新股型及其他，这些分类的风险程度依排列顺序递增。每种个人理财业务，都有其具体的操作方法，在选择前，一定要到银行进行详细的咨询和学习。

对于个人理财者来说，银行个人理财业务既是不容错过的“财机”，又要在操作时多加注意。

购买银行个人理财产品，首先要注意该产品确定保本，且有固定收益。我们在选择银行理财产品时，首先要注意是否能保本、是否有固定收益。有些理财产品虽然可以保本，但其收益是浮动的，根据理财产品的投资方向、运行状况及收益结构来综合确定，投资者必须承担收益为零的风险。因此，对收益浮动范围较大的理财产品，大家在购买前应当格外注意。

目前，市场上还有一些有银行担保的银行个人理财产品，在选择个人理财产品时，应优先购买此类产品。由银行提供担保的理财产品，违约风险相对较小，投资者应优先选择此类产品。目前个人理财业务的担保类理



第五章 用银行的钱去赚钱

理财产品主要有两种：一种只担保了本金的安全，另一种则连本金与利息一起担保。显然，本息一起担保的理财产品的风险要小于只担保了本金的产品风险。

另外，在选择银行信托类理财产品时要格外注意。信托产品，是指以资财为核心、信任为基础、委托为方式的一种财产管理制度。有财产的人，为了自己的或第三者的利益，把自己不能很好管理和运用的财产交给所信任的人去进行管理或处理，受托财产管理权的人要收取一定的费用。主要品种有：贷款信托、权益信托、融资租赁信托、不动产信托。虽然信托类理财产品，能为投资者与银行带来不小的收益，但投资者在将自己的钱托付给银行时，一定要谨慎防范信托背后的风险。

第五节 巧用银行卡省钱又赚钱

如今，大部分人的钱包里，都会有一张到数张银行卡。不管是逛街购物，还是聚餐吃饭，不管是住宿K歌，还是网络购物，一卡在手，轻松自如。同时，不管是储蓄存款，还是网络支付，或者是转账汇款，通过信用卡，都可以很便捷地实现。所以，银行卡几乎成了现代人的生活必需品。许多人只知道银行卡方便快捷，殊不知，巧用银行卡，不仅能省钱还能赚钱。

2008年8月，上海西区某楼盘发售，李女士和爱人章先生一起前去看房。在现场，很多人交定金定房，李女士居然还看到有人用黑色塑料袋拎钱。刘女士只背了一个小坤包，章先生则两手空空，两个人根本就没有带多少现金。最后，刘女士和爱人看上了一套房子，售楼小姐一脸无奈地对他们说：“定金两万，附近没有银行，你们恐怕是抢不到这套房子



让理财成为一种习惯

了。”刘女士嫣然一笑，对旁边的销售总监说：“我现在就要买这套房子，一次性付款，现在就带我去办理购房手续吧。”售楼小姐一脸诧异地看着刘女士夫妇走进了销售总监的办公室。一个小时后，刘女士夫妇笑意盈盈地走了出来。这时，销售总监走上展台，大声宣布：“我很高兴地向各位来宾、各位朋友们宣布，今天，第一位成交的客人，她将拿到房价3%的现金奖励，并得到精美礼品一份！”售楼小姐凑到了刘女士身边，悄悄地问她，“刘女士，您随身带了那么多的钱啊？”刘女士笑了，低声对她说：“我刷卡。”原来，一张小小的信用卡，就代替了大包小包的人民币，代替了黑色塑料袋和沉重的密码箱，实现了上百万元的及时支付。而购房之后呢，因为一次性刷卡消费上百万元，刘女士还获得了刷卡有奖活动奖励的免费机票两张。购房后，刘女士和丈夫还用这两张机票，实现了两个人婚姻里的第二次“蜜月”旅行。瞧，巧用信用卡，省钱又赚钱吧！

那么，银行卡主要分哪几种，又各有什么特点呢？

首先，最受关注的银行卡就是贷记卡。

贷记卡是近年来，银行推出的一项新卡种，其最大特点是可以先消费后存钱。银行根据办卡人的综合情况核定其信用额度，持卡人可在信用额度内透支消费，并且从信用消费日至银行规定的到期还款日之间，为免息还款期。持卡人可享受最短25天，最长56天的免透支利息待遇，只要在到期还款日前偿还全部消费透支款，便无须支付透支利息。这等于持卡人可以自主从银行提取免息短期借款，既方便又实惠。

其次，老百姓最常使用的，就是借记卡。

目前，多数企事业单位的工资由银行代发，基本上每个工薪族都有一张与工资存折配套使用的借记卡，以便于收取工资。同时，按银行规定，借记卡上的存款不计利息，所以在持有借记卡的基础上，再办一张计息的借记卡，会最大限度地增加存款的利息收益。同时，为了便于对存款进行管理，还可以用借记卡申请网上银行、电话银行、手机银行，发了薪水以后，可以通过以上服务方式，对收入进行查询、消费、转账和转存定期等自助操作。出门在外时，还可以用借记卡在自动柜员机或银行网点支取存

第五章 用银行的钱去赚钱

折账户上的存款，随用随取，非常方便。

最后，对于经常有出国出差的机会的人来说，办理一张国际卡也是非常必要的。

对出国机会相对较多的人来说，外币现钞携带不方便，也不安全，拥有一张国际卡，就能轻松走遍全世界。国际银行卡是国内商业银行与万事达、维萨等国际银行卡组织联合发行的一种可以跨国界使用的银行卡，一般有贷记卡和借记卡两个品种。国际借记卡无须任何担保、不必交纳质押金，只需到银行存入外币即可取得借记卡；国际贷记卡需要办理相应的担保或抵押手续，可以在一定额度内透支。持这两种国际卡可以在国外的特约商户进行消费，或在特约的自动柜员机上提取美元现钞。另外，如果有子女在国外求学，办理国际卡时还可以同时为孩子办一张副卡，许多国外学校可以使用国际卡交纳学费、食宿费等，当学生需要交纳各种费用时，家长可以持主卡在国内银行存入外币，几天后，子女就可以持副卡支配存人的款项了。因此国际卡又可以作为“外币卡”和“汇款卡”。

知道了银行卡的分类之后，就可以更好地利用银行卡，省钱又赚钱了。

刷卡消费最实惠。各银行都与商户有合作，持卡消费不仅可免收手续费，还可积累消费积分，当积分到达一定数额时，可到银行领取相应奖品。比如春节期间，某银行推出积分活动，累计达到 2000 元便可领取一桶花生油；还有银行与航空公司合作，当积分达到一定数额，便可兑换免费机票。有些银行还与酒店合作，消费者刷卡消费，可以在住宿上获得折扣优惠；还有一些银行推出了无息刷卡贷款购物。

银行还会定期组织各种刷卡有奖活动，比如上海的张先生，就在一次刷卡有奖活动中，非常幸运地中了一辆价值 10 万元的千里马轿车。

同时，信用卡异地柜台存款免费。如果你在北京，想给上海的家人汇款，而你的家人正好也持有信用卡，那么你可以直接到柜台办理信用卡异地无卡续存，把钱存到家人的信用卡账户上，信用卡异地柜台存款免收手续费。



第六节 分期付款值不值

说起分期付款，大家迅速会联想到买车、买房，可如今，分期付款不仅仅是房子、车子这些动产或者不动产的专利，家庭大件物品，包括家用电器、数码产品，甚至手机、MP3 都可以分期付款。所谓分期付款，就是客户在购买商品时，通过向与商家合作的银行贷款，先将商品所需款项由银行付给商家，而客户所贷的款项，将以分期的方式归还给银行，银行会在分期时间内，收取客户一定的利息。此外，有些与商家合作的银行还提供免息分期付款。

这看似便利、可提前“享受”的分期付款到底值不值？不同的人持不同的看法。

武汉的赵先生一直都不喜欢分期付款，他认为分期付款是“拆东墙补西墙”的消费行为。赵先生坚持量入为出，凡是超出收入水平的消费行为，在他看来都是有风险的，都是不可取的。赵先生坚信天下没有免费的午餐，分期付款的月息比储蓄存款的年利率都高，坚决不可行。虽然如今很多年轻人都喜欢分期付款，可赵先生却觉得分期付款养成了年轻人超前消费、高额消费的坏习惯，制造了一大批的年轻“卡奴”。

而北京的胡女士却非常支持分期付款。胡女士去年结婚的时候，就采取分期付款的方式购买了一套两居的新房，接着，装修新房也采取了分期付款的方式，然后，从空调到冰箱，从笔记本电脑到电视机，统统采取了分期付款。年底的时候，夫妻两人一起去巴厘岛度蜜月，照样还是分期付款。如今，胡女士夫妻每个月需要支付的分期款分别为：购房分期款每个月 2000 元，装修分期款每个月 2500 元，空调分期款每个月 416 元，冰箱



第五章 用银行的钱去赚钱

分期款每个月 408 元，笔记本分期款每个月 833 元，电视机分期款每个月 823 元，巴厘岛旅游分期款 1400 元，一共是 8380 元。而胡女士和丈夫的月收入共计 1 万 3 千元左右，除去每月的日常消费 4000 元，正好可以应付上述消费的分期额。所以，胡女士非常感谢分期付款，通过分期付款，她充分享受了高品质的生活。

赵先生和胡女士的观点，代表了大家对分期付款的两种最普遍的看法，就像一个硬币有两个面一样，这两种观点各有各的道理。要看分期付款值不值，就要从商品、利息和手续费三方面进行综合考虑，分析对比后再确定“值”还是“不值”。

从选择分期付款的商品来讲，按其增值的多少，分为增值、贬值和保值商品。增值商品最常见的是房产，贬值商品最常见的是汽车，保值商品有黄金、古玩字画等。如果选择分期付款的商品是增值商品，那么分期付款就“赚”了，分期付款每个期间所赚到的钱 = (每期的增值率 - 每期的利息率) × 商品总额，总计“赚”到的钱，就是每期赚到的钱的总和。如果选择分期付款的商品是保值商品，所损失的总额就是利息率 × 总额 × 总期数；如果买的是贬值商品，那么增值率就是负的，你就要赔钱了，每期所赔的钱 = (贬值率 + 利息率) × 总额，每期赔的钱加起来，就是总共赔了多少钱。

而从选择分期付款的利息来讲，分期付款的利息如果太高，分期付款也不“值”。而且分期付款还有每期开始的时候付款和每期结束的时候付款的不同规定。试想，一家公司的年利润是 10%，年初的 10000 元到年底后就是 11000 元了，所以，如果你年初付就相当于多付了对方 10% 的钱。此外，在根据利息来选择是否分期付款的时候，还要考虑一个非常重要的因素，那就是通货膨胀率。在计算分期付款“值”与“不值”时，要将通货膨胀率算进去，用利息率扣除通货膨胀率，如果结果是负值，那么说明通货膨胀率高于你所支付的分期付款的利息，分期付款就是值得的，如果结果是正值，那么说明利息率大于通货膨胀率，你分期付款所支付的金钱，要比现实生活中，同期实际需要耗用的金钱更多，分期付款就“赔”



了。也就是说，如果通货膨胀率超过了利息率，那么选择分期付款，就是“赚”钱的。

最后，从选择分期付款的手续费来讲，要在准确计算手续费后，确定是否选择分期付款。天下没有免费午餐，虽然有的分期付款可免收利息，但手续费还是免不了的。所以在选择分期付款前，应当先把手续费算出来，然后将商品的价格加上手续费，看看自己能不能承受。如果手续费较高，抵消了你通过分期付款获得的所有收益，那么还是不要选择分期付款的好。

“分期付款”并非鼓励大家不顾自身收入，盲目消费，它可作为一种理财工具，在短时间内提高资金的流转率，避免因大宗消费带来的财务混乱，降低大笔开支的现金需求，提高资金收益率。在选择分期付款时，应根据商品、利息和手续费，综合分析，认真选择。

第七节 担保贷款是不是件“好差事”

所谓担保，就是指债务人或者第三方以特定财产或第三方信用为债权提供保障，当债务人不履行或无力履行其债务时，以该特定财产变价偿还债务或由第三人代替债务人偿还债务的制度。担保贷款，是指由借款人或第三方依法提供担保而发放的贷款。担保贷款包括保证贷款、抵押贷款、质押贷款。

众所周知，你的担保越可靠，便越能轻松获得银行贷款。然而，担保贷款真的是一件“好差事”么？如今，向银行贷款容易多了，只需要有担保物或第三方提供担保，便能拿到款项，这虽然“鼓舞”了许多人去创业去投资，但却容易造成草率创业鲁莽投资，进而造成失败，导致担保物的损失。



第五章 用银行的钱去赚钱

西安市的白先生，一直想自主创业，看着自己最要好的朋友陈先生几年前下海经商，如今已是身价百万，白先生的心里也蠢蠢欲动。这不，去年年底，白先生想好了投资项目，选好了投资地点，万事俱备，只欠东风，这东风，就是启动资金。白先生找到陈先生，想借一笔钱做初始资金，陈先生皱着眉头说：“我刚买了房子，手上没钱啊。不如这样，你家不是有两套房子么？用房子作担保，找银行贷款吧！我还打算用新房做担保，贷款扩展经营规模呢！”白先生一听就乐了，用银行的钱去生钱，好主意！就这样，在陈先生的建议下，白先生用自己家的一套房子作担保，从银行贷了30万元。

有了钱，白先生就大张旗鼓地干了起来，他一口气买了10台烤箱，招了5个面点师和10个杂工，在市中心开了一家比萨店。然而，由于没有太多的创业经验，创业不到一年，白先生就将30万元贷款消耗殆尽，还拖欠了员工工资近5万元，这下，白先生傻眼了，眼看又要交下一年的店面租金和贷款利息，白先生实在无力支撑，只好关门大吉。半年后，由于白先生始终没有缴纳银行的贷款利息，银行依据担保条款，将白先生用作担保的那套房子进行了查封和拍卖。白先生赔了夫人又折兵，再也不敢轻易采用担保形式向银行贷款了。

当然，只要创业，就会有风险，白先生的失败，不仅仅在于在选择担保贷款时过于轻率，还在于缺乏创业经验，好大喜功。然而，如果白先生在选择担保贷款前，能够充分地了解担保贷款的风险，做好抵御风险的准备，权衡担保的利弊得失，谨慎行事，其最终的损失可能就会小很多。

所以，担保贷款前，一定要全方位地了解银行担保贷款的三种方式：住房抵押担保贷款、权利质押担保贷款和第三方保证担保贷款。只有了解了担保贷款的各种方式，才可以结合自己的实际情况，确定担保贷款的方式，确保担保贷款成为筹措资金的“好差事”。

住房抵押担保贷款是目前最普遍使用的担保贷款方式，按揭购房所采用的就是住房抵押担保贷款。住房抵押担保贷款指以住房作为担保物，抵押贷款，贷款银行可接收的抵押物有：所购买的住房和借款人已经拥有的



让理财成为一种习惯

住房。在抵押贷款前，借款人还需要到贷款银行认可的保险公司购买抵押物财产保险和贷款保证保险，并明确贷款银行为本保险的第一受益人，保险期不短于贷款期，保险金额不低于贷款的全部本息，抵押期间保险单由贷款银行保管，保险费用由借款人承担。

住房抵押担保贷款，借款人要支付抵押登记费用、保险费用和抵押物评估费用。如果借款人经济条件较为富足，这种方式是较为理想的选择，也是银行最愿意接受的担保贷款方式。

除了用住房作担保贷款，还可以采取权利质押担保贷款。以权利质押作担保贷款，银行可接受的质押物有：特定的有价证券和存单，有价证券包括国库券、金融债券和银行认可的企业债券，其中存单只接收人民币定期储蓄存单。借款人申请质押担保贷款，质押权利凭证所载金额至少要大于贷款额度 10%。并且各种债券要经过贷款银行鉴定，证明真实有效，方可用于质押，人民币定期储蓄存单要有开户银行的鉴定证明及免挂失证明。借款人在与银行签订贷款质押合同的同时，要将有价证券、存单等质押物交由贷款银行保管，并由贷款银行承担保管责任。

选择质押贷款担保方式，要求借款人有足额的金融资产，依靠这些金融资产完全可以满足购房消费的需要，只是购房时难于变现或因变现会带来一定损失而不想变现。因此，采取质押方式，只有少数人能够做到。

目前，第三方保证担保贷款也逐渐开始普及和应用。所谓第三方保证担保贷款，是指借款人提供贷款银行认可的保证人，保证人为企业法人，为借款人提供贷款保证，此保证为不可撤消的连带责任保证。借款人选择这种担保方式，首先要了解银行认可的第三方法人保证人需具备的条件：第三方法人要能独立核算，自负盈亏；并且要有健全的管理机构和财务管理制度；还要无重大债权债务纠纷。若第三方法人不符合这些条件或不符合其中任何一条，都不能通过贷款银行的审查。

第三方保证担保贷款有一定难度，首先，第三方法人必须愿意做这种承担连带责任的保证人；其次，第三方法人做承担连带责任的保证人的资格要被银行认可。因此，对大多数借款人来说，这种方式不易成功。



第八节 提升信用等级，实现节节“高贷”

随着国家刺激消费、拉动内需政策的实施，银行等金融机构纷纷推出了汽车、住房、装修、理财等个人消费信贷业务，形势一片大好。如今，花明天的钱，圆今天的梦，已成为许多老百姓消费的新时尚。但向银行贷款，却不是人人都能贷到的，贷款成功与否，与个人的信用度有着直接的关系。

所谓个人的信用等级，就是一个人的信用、品质、偿债能力以及资本等的综合指标，说白了，就是一个人的信用度。信用等级越高，你的信用度就越好，银行就会越放心地把款贷给你，并且所贷数额的多少，也跟你的信用等级成正比。影响个人信用的原因有很多，恶意欠缴水电费、拖欠信用卡到期款项、不按时缴纳电话费等“鸡毛蒜皮”的小事，都将成为不良信用记录，影响银行的个人信用等级，如果信用等级过低，向银行贷款就比较难了。

因此，想要节节“高贷”，还要从个人信用等级下手。美国亿万富翁阿克森，就是通过不断提升自己的信用等级，借贷成功，迅速起家的。

1960年，28岁的阿克森在纽约一家律师事务所工作，前来打官司的大都是富翁，面对这些人，阿克森深深地感到了自己的清贫。于是，他决定努力致富，可有什么好办法可以筹措到创业资金呢？阿克森左思右想，终于想到了向银行借贷。

这天，阿克森一早就来到邻街的一家银行，找到了这家银行的借贷部经理，由于做了几年律师，阿克森也认识了一些人，而且在美国，律师的社会地位较高、信誉也较好，所以，当阿克森提出要借一笔钱，修缮律师



让理财成为一种习惯

事务所时，跟他熟识的这位银行借贷部经理二话没说，就给他办理了贷款手续。因此，当阿克森走出银行大门时，手里已经有了一张 10000 美元的现金支票。

走出这家银行，阿克森又进入了另一家银行，在那里，把刚刚才拿到手的 10000 美元存了起来。然后，阿克森又走了两家银行，重复了刚才的做法。这两笔共计 20000 美元的借款利息，和他的存款利息相差不多。几个月后，阿克森就把存款取了出来，还了借款。

这样一出一进，阿克森便在几家银行建立了初步的信誉。此后，阿克森在多家银行施展这种短期借贷和提前还债的把戏，而且数额越做越大。不到一年光景，阿克森在银行的信用等级已经得到了极大的提升，凭着他的一纸签条，一次就能够借出 10 万美元了。

于是，阿克森借了好几个 10 万美元，然后用借来的钱，买下了费城一家濒临倒闭的公司。20 世纪 60 年代的美国，是充满机会的黄金海岸，只要你用心经营，就一定能够赚到钱。依靠借来的钱，阿克森开始了自己的创业之旅，8 年后，阿克森创业成功，拥有资产 1.5 亿美元。

可见，信用级别对于借款人来说，极其重要，如果你想用银行的钱赚钱，就必须不断提高信用等级，只有这样，才能实现节节“高贷”。

在中国现行的金融规则下，要想提升自己的信用等级，就要谨记下列“八大纪律”。

纪律一：提高学历。一个人接受教育的程度越高，他的信用等级就越高。

纪律二：拥有技术职称。技术职称是个人工作能力的认证。工程师、经济师、会计师、律师等职称，其社会地位高、声誉好，更易受到银行的垂青。

纪律三：稳定的工作。借款单位的性质和效益是一笔巨大的无形资产。公务员、教师、医生等工作，一般都能为信用等级加分。

纪律四：还贷的能力。目前，个人信贷超过一定数额，银行就要考察借款人的还贷能力，如果借款人没有稳定的收入，银行一般不会发放贷款。

纪律五：拥有个人住房。自己有住房，表明个人有一定的经济基础。



第五章 用银行的钱去赚钱

租房往往表明贷款人生活容易变动、稳定性差。

纪律六：有良好的信用记录。经常与银行发生借贷关系的借款人，若都能够按时偿还借款，就能逐渐增加信用积分。拖欠贷款会影响个人的信用积分。因此，应避免过度使用和申请不需要的信用工具，尽量减少未偿债务。

纪律七：在贷款行开有帐户。借款人过去在贷款行开有帐户，且经常有资金进出，银行也会酌情考虑给予加分，尽量满足客户的贷款需求。

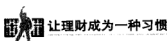
纪律八：借款人有完满的婚姻。相对来说，已婚且夫妻关系好的客户，一定会比单身客户更具稳定性，更能得到银行的青睐。

第九节 理财的金钥匙：债券

所谓债券，就是指政府、金融机构、工商企业等机构直接向社会借债筹措资金时，向投资者发行，承诺按一定利率支付利息并按约定条件偿还本金的债权债务凭证。债券的本质是“债”的证明书，具有法律效力。债券是一种有价证券，是社会各类经济主体为筹措资金而向债券投资者出具的，并且承诺按一定利率定期支付利息和到期偿还本金的债权债务凭证。由于债券的利息通常是事先确定的，所以，债券又被称为固定利息证券。

债券按照发行主体划分，可分为：国债，是指由中央政府直接发行的债券；地方债，由地方政府和地方政府机构发行的债券；公司债，是指股份公司发行的债券，通常也泛指企业发行的债券；金融债，是指由银行和金融机构发行的债券；外国债，由外国政府、外国法人或国际机构发行的债券。

本节主要讲的是由银行发行的金融债券，以下统称为“银行债券”。



金融债券是银行等金融机构作为筹资主体，为筹措资金而面向个人发行的一种有价证券，是表明债务、债权关系的一种凭证。债券按法定手续发行，承诺按约定利率定期支付利息并到期偿还本金。它属于银行等金融机构的主动负债。

银行债券，按照发放主体来分，可分为银行金融债券和商业银行次级债券。

银行金融债券一般指政策性金融债券，它的发债机构为国家开发银行、农业发展银行和中国进出口银行三家政策性银行。

商业银行次级债券是指商业银行发行的债券。

作为理财的金钥匙，银行债券的主要特点与优势到底有哪些呢？

第一，一般不记名、不挂失，但可以抵押和转让。

第二，发行对象主要为个人，利息收入可免征个人收入所得税和个人收入调节税。

第三，利息不计复利，期限灵活，并且到期之前，债券持有人不能要求提前兑付，延期兑付亦不计逾期利息。

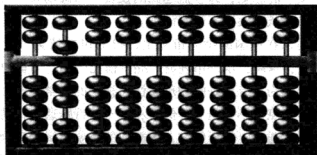
第四，一般情况下，为了能区别于储蓄存款，且为了比储蓄存款更有吸引力，银行债券利率比同期储蓄利率更高，特别是一些银行分行的利率水平，相对比银行总行还要高一些。

第五，银行债券还可以上市流通转让。

第六，由于银行等金融机构在国民经济中占有较特殊的地位，政府对它们的运营又有严格的监管，因此，金融债券的资信通常高于其他非金融机构债券，违约风险相对较小，具有较高的安全性。虽然金融债券的利率通常低于一般的企业债券，但高于风险更小的国债和银行储蓄存款利率。

第六章 如何投资最有效

“股神”巴菲特说，投资是他的一切，而“金融大鳄”索罗斯连做梦都会梦到投资。投资的魅力，就是如此之大。当然，正如美国“第一基金经理”彼得·林奇所说：“不进行研究的投资，就象打扑克从来不看牌一样，必然失败！”所以，要想投资得当，就得在开始投资之前，认真学习投资知识，弄明白如何投资才最有效。





让理财成为一种习惯

第一节 投资的定义和分类

从理财的角度讲，所谓投资，就是指牺牲或放弃现在可用于消费的价值，以获取未来更大价值的一种经济活动。简而言之，就是某人的本金在未来可能增值或获得收益的所有活动。投资的资本，既可以通过勤俭节约积累出来的，也可以通过借贷的方式获得的，还可以采用保证金的交易方式以小博大，放大自己的投资额度。从理论上讲，投资遵循“风险与收益平衡”的原则，即收益越高的投资，风险越大。所以，任何投资都有风险，只是风险大小不同而已。

目前，在中国的理财市场上，投资包括黄金、股票、债券、储蓄存款、基金、保险、本外币理财产品、信托产品、期货和房地产投资等。

黄金因为具有良好的物理属性、稳定的化学性质、高度的延展性及数量稀少等特点，不仅是用于储备和投资的特殊通货，同时也是首饰业、电子业、现代通讯、航天航空业等部门的重要材料。黄金在各国的国际储备中都占有一席之地，是一种同时具有货币属性、商品属性和金融属性的特殊商品。黄金投资又可分为实物黄金和账面黄金两种。

基金是一种利益共享、风险共担的集合证券投资方式，即通过发行基金的单位，集中投资者的资金，由基金托管人托管，由基金管理人管理和运用资金，从事股票、债券、外汇、货币等金融工具投资，以期获得投资收益和资本增值。基金根据是否可增加或赎回，分为开放式基金和封闭式基金；同时，根据投资对象的不同，基金又可分为股票基金、债券基金、货币市场基金、混合基金、期货基金、期权基金，指数基金和认股权证基金等。



第六章 如何投资最有效

股票，是一种有价证券，是股份公司在筹集资本时，向出资人公开或私下发行的、用以证明出资人的股本身份和权利，并根据持有人所持有的股份数享有权益和承担义务的凭证。股票代表着其持有人即股东对股份公司的所有权。股票按英文字母作为代称的分类为：A 股，即以人民币计价的股票；B 股，即以美元港元计价的股票；H 股，即以港元计价在香港发行并上市的境内企业的股票。

债券是政府、金融机构、工商企业等机构直接向社会借债筹措资金时，向投资者发行的，承诺按一定利率支付利息并按约定条件偿还本金的债权债务凭证。债券按照发行主体划分，可以分为政府债券、金融债券、公司或企业债券；按是否有财产担保可分为抵押债券和信用债券；按其形态可分为实物债券、凭证式债券、记账式债券；按是否能转换为公司股票可以分为可转换债券和不可转换债券。

保险，是指投保人根据合同约定，向保险人支付保险费，保险人对于合同约定的可能发生的事故，因其发生所造成的财产损失承担赔偿责任的责任，或者当被保险人死亡、伤残、疾病或者达到合同约定的年龄、期限时，承担给付保险金责任的商业行为。通过保险制度，被保险人个人的风险可得以转移和分散。保险按照保险标的不同，可分为财产保险和人身保险；根据资金返还情况不同，可分为消费保险和储蓄保险。

储蓄存款，是指个人所有的存入中国境内储蓄机构的人民币或外币存款。根据存款方式不同，个人储蓄存款可分为活期存款、通知存款、定活两便、存本取息和定期存款。

本外币理财产品，即由各商业银行自行设计并发行，将募集到的资金根据产品合同约定，投入相关金融市场及购买相关金融产品，获取投资收益后，根据合同约定分配给投资人的一类理财产品。本外币理财产品根据投资对象的差异，大致类型可分为：债券型、信托型、挂钩型、打新股型。

信托产品，是指以资财为核心、信任为基础、委托为方式的一种财产管理制度。有财产的人，为了自己的或第三者的利益，把自己不能很好管理和运用的财产交给所信任的人去进行管理或处理。受托财产管理权的人



让理财成为一种习惯

要收取一定的费用。主要品种有：贷款信托、权益信托、融资租赁信托、不动产信托。

期货，是现在进行买卖，但是在将来进行交收或交割的标的物，这个标的物可以是某种商品，例如黄金、原油、农产品，也可以是金融工具，还可以是金融指标。交收期货的日子可以是一星期之后、一个月之后、三个月之后，甚至一年之后。期货分为商品期货和金融期货两种。

房地产投资，是指投资人将资本投入到房地产业，以期在将来获取预期收益的一种经济活动。房地产从投资方式上，一般可分为：楼宇购买式、合作开发式和购买股权式。

第二节 上班族怎样投资基金

对于初学理财者来说，最简便易学的投资类别，就是基金；对于朝九晚五的上班族来说，风险最小的投资类别，也是基金。随着理财生活潮流化，越来越多的上班族开始投资基金。比起期货、股票等投资方式，虽然基金的回报率要低一些，但是基金的投入少、风险小，不必日夜“死盯”，而且比起储蓄来，基金的回报率相对要高很多，基金同时还具有专家理财、组合投资、分散风险，买卖程序简便等优点，所以对于收入中等、工作繁忙的上班族来说，基金是最合适的投资项目。

南京的谭女士原本没有半点投资意识，毕竟刚工作一年，闲钱也不多，既没有太多的钱可以投资，也不了解投资的知识种类。可听到单位的同事们经常唠叨基金，谭女士也萌生了投资基金的念头。谭女士听同事们说，基金成本小，风险小，就是亏，也亏不了多少，就在同事的鼓励下，在五一之后，拿出存了一年的1万元钱，购买了博时基金公司发行的



第六章 如何投资最有效

一只基金，没想到，还不到十一，她购买的1万元基金，竟然就涨到了1.6万元，这让谭女士大喜过望。于是，她又将这半年积攒的5000元钱拿了出来，准备购买华安优选基金。

那么，对于上班族来说，如何投资基金最保险、收益最大呢？在北京某公司任职的工薪族董先生，有多年的基金投资经验，对投资基金颇有心得，常常能在交易清淡的市场形势下平稳获利。让我们一起来看看，他是如何“玩转”基金的。

通过多年的基金投资实践，董先生总结出基金投资的五大旅程。

第一旅程：寻基之旅。投资者投资基金，不仅要要对基金产品有所了解，还要关注股票市场、债券市场、货币市场，从而了解基金投资的品种和渠道，了解基金的基本概况，从而选择适合自己需求及风险承受能力的基金产品。这个了解选择的过程就是寻基之旅。

第二旅程：探索之旅。投资基金不可能一帆风顺，在具体的投资过程中，采取何种措施规避风险，需要结合市场环境的变化而确定。对于短期内基金净值的变动，投资者不必太在意，对于长期处于下跌趋势的市场，投资者则应该积极主动地调整和转换投资策略。这就是基金投资的探索之路，通过对证券市场整体环境的了解和把握，进行投资策略的探索。

第三旅程：试错之旅。由于市场环境不断变化，不同的基金管理人管理和运作基金产品的能力也有差异，基金投资的收益难免会出现起伏。俗话说，常在河边走，哪有不湿鞋？投资者既然选择了投资基金，就应当和银行储蓄区别开来，做好收益涨跌的准备。

第四旅程：快乐之旅。投资者既然选择了基金产品进行投资，就应当学会在投资中享受快乐、创造快乐，使投资之旅变得轻松，让理财生活变得愉悦。尤其是在面对基金产品的净值变动、收益分配等方面，投资者应当从容面对、顺其自然，且不可过分苛求基金的高收益，更不能养成“追涨杀跌”的不良心态。

第五旅程：信心之旅。投资基金的快乐来自于投资信心。无论市场环境如何变化，投资者既然将资金交给了专家进行管理和运作，就应当充分



让理财成为一种习惯

信赖专家的能力，肯定基金管理人优于中小投资者的投资优势。在投资中，要做到“知足常乐”，不为基金产品的短期表现而耿耿于怀，也不因基金产品的短期下跌而对未来失去信心。

董先生投资基金的五大旅程，值得大家认真学习。投资是一个不断实践循序渐进的过程，只有抓好基金投资的每一个环节，上班族们才能通过投资基金，实现财富的不断增长。

第三节 股市投资中最有效的三种止损方法

在各类投资中，最具吸引力的投资类别，就是股市投资。

说起中国的股市投资，最早可追溯到 19 世纪后期，在当时的洋务运动中，中国成立了第一批股份制企业，1873 年，轮船招商局成立，发行了属于中国自己的最早的股票。股票的出现，促生了股票交易所。1891 年，香港成立了香港股票经纪协会，后发展为香港证券交易所。1914 年，中国政府颁布证券交易法，1917 年，北京证券交易所成立。然而，战争打乱了中国的经济秩序，直到 1984 年底，上海飞乐音响股份有限公司经规范化股份制改造后，向社会公开发行股票，新中国的股票市场才正式开始起步。中国的股市，从上世纪 90 年代初开始迅速发展，掀起了全民炒股的热潮。当时，有一部非常著名的、由著名电影演员潘虹主演的电影《股疯》，真实地反映了当时股票市场的涨落起伏。

回顾 20 多年的中国股市，其高收益的特性创造了很多个百万富翁、千万富翁，但也有不少人因为股市暴跌而破产甚至自杀。中国股市一共经历过四次大跌，1996 年 12 月 16 日，中国股市第一次大跌；2001 年 7 月 30 日，中国股市经历了史无前例的“黑色星期一”；2004 年 4 月 7 日，沪



第六章 如何投资最有效

指在创出 1783 点的阶段性新高后，进入长达 5 个月的下跌周期，到 9 月 13 日跌至 1259 点，跌了 29%。2007 年，美国次贷危机爆发，引起了全球金融危机，也给中国的投资市场造成了巨大的影响，2008 年年初，中国股市暴跌，许多投身股市的人一夜间从身价百万变成身无分文，中国福州某男子，就因不堪股市暴跌后，亏空数十万元的巨大打击，而跳海自杀。

既然股市的风险这么大，股市波动如此频繁，为什么中国乃至全世界的投资者们，还是对它趋之若鹜？看了下面的小故事，您就明白了。

一个年轻人拿着猎枪，要上深山打猎，刚走到山脚下，就被一个老人拦住了：“小伙子，山里可不是好玩的地方，危险！”

年轻人好奇地问：“有什么危险？”

老人答道：“山里面有老虎、有狼，还有豹子、黑熊，进山的人，多半都送了命啊！”

“是吗，太好了！”年轻人兴奋极了，“我就是想来打老虎和黑熊，它们的皮特别值钱。”

股市就是上面故事中“猛兽出没”的深山，正因为“猛兽出没”，才引得无数“年轻人”进山打猎，想捕到一两只皮毛昂贵的猛兽。所以，尽管股市风险极大，股价常有大幅波动，投资者们还是前赴后继地奔向股市，有波动就意味着有机会，有涨跌就意味着可以盈利。因此，投资股市，对投资者来说，是风险与机遇并存的一种非常刺激非常有成就感的投资方式。

关于股市投资的指导书，近年来层出不穷，这里介绍三种在股市投资中最有效的止损方法，以便投资股市者学习借鉴。

第一种止损方法是定额止损法。这是最简单最常用的止损方法，它是指设定一个固定的亏损比例，当亏损额和投资额的比例大于该比例时，就及时卖出绝不手软。它一般适用于刚进入股市的投资者。定额止损的强制作用比较明显，投资者无需过分依赖对行情的判断，只要亏损比例大于定额的止损比例，即马上卖出。

止损比例的设定是定额止损法的关键。定额止损比例由两个数据构成：



让理财成为一种习惯

一是投资者能够承受的最大的亏损比例。这一比例因投资者心态和经济承受能力的不同而不同，与投资者的预期盈利率也有一定的关系。

二是交易品种随机波动的比例。这是指在没有外界因素影响时，市场价格无序波动所带来的最大可能的亏损幅度。

定额止损比例的设定，就是在这两个数据间寻找一个平衡点。

第二种是技术止损法。这是一种较为复杂的止损方法，它是指将止损设置与技术分析相结合——止损又叫“割肉”，是指当某一投资出现的亏损达到预定数额时，及时斩仓出局，以避免形成更大的亏损——剔除市场的随机波动之后，在关键的技术位设定止损单——技术位泛指一只股票依据技术分析理论在运行过程中到达的某个关键点位，止损单就是通过执行止损指令形成的订单——从而避免亏损的进一步扩大。这一方法要求投资者有较强的技术分析能力和自制能力。

第三种就是无条件止损法。不计成本，夺路而逃的止损方法称为无条件止损。当市场的宏观经济状况发生了根本性转折，投资者应摒弃任何幻想，不计成本地杀出，以求保存实力、择机再战。宏观经济的变化往往是难以预料，无法逆转的，所以如果整体经济状况恶化，投资者就应当机立断、全部卖出、尽早出局。

止损是投资股票时，控制风险的必要手段，要想用好止损方法，还需通过不断的实践，才能真正把握真正驾驭。

👉 第四节 投资不动产，以房养房的博弈理论

在历史上，古巴比伦一直以“全世界首富之都”称誉于世。然而它的财富并非与生俱来，而是因为古巴比伦人几乎人人都是理财高手。在古巴



第六章 如何投资最有效

比伦城内，最精于理财的人是富商阿卡德，他有一套理财妙招，可以“使手中的金子免于受损”，这套理财妙招，至今还在西方广泛流传。在这套理财妙招中，最著名的就是“投资不动产理论”：即一定要投资有价值的房地产，它们将永久保有其价值和收益。

“麦当劳”就是“投资不动产理论”的最佳执行典范。

全世界的孩子几乎都爱吃麦当劳汉堡。但是，在一次酒会中，麦当劳“快餐王国”的创始人雷·克罗克却在无意中泄漏了“天机”，他说：“全世界一提到我的名字，就会想到‘这是餐饮业的大亨’，可实际上，我不仅仅是做汉堡生意的，我真正的生意是房地产！”没错，那些密密麻麻分布在全球各地的“麦当劳”小店，都是以特许经营的方式加盟麦当劳体系的餐饮小买卖。麦当劳总部的投资策略是：在一个城市，未来人流最旺、最具投资价值的地区建起快餐店，然后再寻找特许经营的合作伙伴，将快餐店租给他们经营，并向他们收取特许经营费和这块商业旺地的租金。

麦当劳在中国开设的第一家分店，就位于北京东单与长安街交界的黄金地段。上世纪80年代末，麦当劳进驻北京时，人们都不知道这块土地有多大的投资价值。后来，北京改造王府井，麦当劳仅仅是土地拆迁补偿金，就赚了一大笔。更不用说麦当劳将它转租给别人，从中赚取的高额租金。

从麦当劳最近公布的财务报表中，我们可以见到，麦当劳收入的1/3来自直营，2/3来自加盟，而在加盟收入中，最重要的部分是房产增值的收益。这就是麦当劳“投资不动产”、“以房养房”的敛财行动，这是这个“快餐王国”不可或缺的利润来源。

由此可见，投资不动产是积累财富的绝妙招数。那么对于普通老百姓来说，如何投资不动产，以房养房呢？

以房养房，就是指贷款购置了房产之后，自己不居住，而将房产出租，以租金收入偿还该房产月供的投资方式。原则上说，如出租房产年收益率高于银行按揭贷款利率，则应出租，反之则应自住或出售。

近几年，我国银行的储蓄利率持续走低，投资者若将积蓄存入银行，收取的利息收益微乎其微，但如果将积蓄投资物业，然后将其出租，以目



前市场上的租金水平来计算，以房养房的收益率肯定要高于银行存款的利率。此外，以房养房的租金收益也相对稳定，所以近年来，以房养房的投资方式，受到了许多投资者的追捧。然而，随着以房养房热的掀起，以房养房的投资风险也日益凸显。倘若银行贷款利率调整，还贷额必将上升；倘若房子老化或房产空置，则出租的租金总额必将下降；倘若家庭其他收入下降，则有可能挪用租金，最终导致还贷风险。

那么对于普通百姓来说，“以房养房”到底是不是投资的正途呢？

其实，任何投资都有风险，要想得到收益，就要学会认识风险、避免风险，这样才能将风险降至最低，将收益提至最高。以房养房不是不可以，只是必须在操作过程中，注意以下问题。

首先，不要轻易“满仓”。以房养房作为不动产投资项目，其流动性较差，在现有的多元化投资组合中，房产只应该是投资组合中的一项，而不应该是全部，这样才可以避免因为全部投资不动产，而引起资金流转的不便，最终导致投资落空，满盘皆输。

其次，评估投资回报率。许多人投资，总喜欢盲目跟风，别人亏损了自己也就必然亏损。所以，在投资房产前，一定要全面评估投资回报率。最好对所投资房产的物业环境、整体布局、升值空间和租金行情进行充分的调查和了解，在确定会有源源不断的承租人之后，再决定购买。

再者，租金不能是唯一的还款来源。按揭贷款要具备稳定的还款来源，房屋出租收入由于不能预先确定，所以不能作为唯一的还款来源。因此，投资者要结合自身的收入状况，慎重选择是否要投资不动产，以房养房。

那么，究竟如何投资不动产，才能让以房养房成为家庭致富的妙招呢？

你可以出租旧房，购置新房。如果你的月收入不足以支付银行贷款的本息，或是支付后不足以维持每月的日常开销，而你却拥有一套可以出租的旧房，且这套房子所处的位置恰好是租赁市场的热点地区，那么你就可以考虑采用这个方案，购置新房，将原有的住房出租，用所得租金偿付银行贷款。

你还可以投资购房，出租还贷。有些人好不容易买了套房，却要面对



第六章 如何投资最有效

沉重的还贷压力，虽然手里还有一些存款，但一想到每个月都要把刚拿到的薪水再送回银行，而自己的存款不知什么时候才能再增加几位数，心里就不是滋味。在这种情况下，可以再买一套房子，用来投资。如果能找到一套租价高、升值潜力大的公寓，就可以用每个月稳定的租金收入来偿还两套房子贷款本息的绝大部分，这样不仅解决了日常还贷的压力，而且还获得了两套房产。

你还可以出售或抵押旧房，购置新房。如果你手头有一套住房，但并不满意，想改善居住条件，可手里又没钱，可以把手中的旧房出售变成现金，就可以得到足够的资金购买新房。你可以将这部分钱分成两部分，一部分买房自住，一部分投资购房、出租还贷。但如果你卖了旧房，一时却买不到合适的新房自住，就不如把原来的房产抵押给银行，用银行的抵押商业贷款先买房投资，再买房自住。这样，不用花自己的钱，就可以实现你做房东拿房租的幸福梦想了。

当然，当前国家出台了不少严控“二套房”、“三套房”的调控政策，以房养房就不那么容易了。要根据政策走向早做打算。

第五节 投资黄金是不是投资理财的保险杠

在人类可考的 5000 年文明史中，只有黄金是长久的货币载体和财富象征，只有黄金始终具有货币和商品两种属性。因此，黄金作为一种投资品种，得到了广泛的认可，如今，被越来越多的投资者所认识所青睐。

现在，市场上比较普遍的黄金投资品主要有三种：

实物黄金。实物黄金的交易以实物交割为标准，包括金条或者金币的交割。投资人以当天的金价购买金条，付款后，金条归投资人所有，由投



资人自行保管；金价上涨后，投资人携带金条，到指定的收购中心卖出，这就是实物黄金交易。

纸黄金。纸黄金相当于古代的银票，投资者在银行按当天的黄金价格购买黄金，但银行不给投资者实物黄金，只是给投资者一张合约，投资者想卖出时，再到银行用合约兑换现金，这是纸黄金交易。

黄金现货保证金。打个比方，一个 100 元钱的石头，你只要用 1 元钱的保证金就能够使用它进行交易，这样，如果你有 100 元钱，就能拥有 100 个 100 元钱的石头，如果每个石头价格上涨 1 元，变成 101 元，你把它们卖出去，这样你就纯赚 100 元钱了。保证金交易，就是利用这种杠杆原理，把资金放大，充分利用有限的资金来以小博大。

如今，很多投资者都将黄金视为最保险、最安全的投资产品，因为黄金拥有其他投资产品无法比拟的优势。

首先，黄金的产权转移非常便利。黄金转让，没有任何登记制度的限制，而诸如住宅、股票的转让，都要办理过户手续。假如你打算将一栋住宅和一块黄金送给自己的爱人和孩子，您将会发现，转移黄金比转移住宅方便多了，黄金搬着就走了，而住宅不仅要办理过户手续，还要缴纳过户的手续费。所以，黄金的产权流动性较强。

其次，黄金是世界上最好的抵押品种。由于黄金是国际公认的物品，早已被广泛接纳，所以抵押黄金，一般的银行、典当行都会给予黄金市值 90% 以上的短期贷款，而住房抵押贷款额，最高不超过房产评估价值的 70%。

再次，黄金市场没有庄家。任何地区性的股票市场，都有可能被人操纵，但是黄金市场却不会出现这种情况，因为黄金市场属于全球性的投资市场，现实中还没有哪一个财团或国家具有操控金市的实力。正因为黄金市场是一个透明的有效市场，所以黄金投资者也就获得了很大的投资保障。

最后，黄金是世界上税务负担最轻的投资项目。相比之下，其他很多投资品种都存在一些容易被投资者忽略的税收项目，特别是遗产税。当你想将财产转移给你的下一代时，最好的办法就是将财产变成黄金，然后由你的下一代再将黄金变成其他财产，这样将彻底免去高昂的遗产税。



第六章 如何投资最有效

由此可见，投资黄金的确是投资理财的“保险杠”。然而，金条毕竟不是钱，需要将它转变为现金才算真正实现了投资获利。很多喜欢将金条放在手里的投资者们其实并不清楚，金条买到手里容易，想变现就没那么简单了。因此，投资黄金是不是投资理财的“保险杠”，还有待商榷。

前段时间，黄金价格上涨，哈尔滨市的赵女士想把自己的一根金条兑换成现金，但她找了哈尔滨市很多银行，都被告知尚未开展黄金回购业务。有的银行还声称，消费者在银行购买的黄金，如果一直由银行保管，银行可以回购，一旦消费者将黄金取走，银行出于鉴定等技术原因，不提供黄金赎回业务。所以在现实操作中，从银行购买的黄金，最好还是交由银行保管。此外，我们也不能排除外部环境的影响，比如有些银行出于技术原因，没有开办实物黄金赎回业务，致使实物黄金变现遇到难题；而社会环境变化也会无形中影响黄金的价格。所以，要想在黄金投资里大赚一笔，就要关注社会的主体环境，并依形势判断金价的发展趋势，黄金交易的便利与否。只有这样，我们才能尽可能避免金价变动带来的风险，尽量把黄金变成真正的可以交易的财富，让黄金投资真正变为理财投资的“保险杠”。

第六节 关于投资比例的黄金分割点

黄金分割的创始人是古希腊的数学家、哲学家毕达哥拉斯，他在当时十分有限的科学条件下大胆断言：一条线段的某一部分与另一部分之比，如果正好等于另一部分同整个线段的比即 0.618，那么，这样的比例会给人一种美感。后来，这一神奇的比例关系被古希腊著名哲学家、美学家柏拉图誉为“黄金分割律”，而完成这一完美杰作的分割点则被誉为“黄金分割点”。



在现实生活中，黄金分割点发挥着我们意想不到的作用，如摄影中的黄金分割点，股票中的黄金分割点。同样，黄金分割点在理财规划中也有着神奇的作用，妙用黄金分割点，可使资产保值增值。

田先生是广州一家饮食集团的财务主任，妻子也在一家财务公司任职，孩子正在读小学，还要供养两位老人。田先生每月的家庭总收入在11000元左右，这个收入在广州市来说只能算是小康水平，加上家庭负担较重，田先生一家的日常节余也不多。但是多年来，田先生一直坚持“黄金分割点”家庭理财法，家庭资产一直在稳步增长，小日子也过得有滋有味。

会计出身的田先生，非常关注家庭财务规划，对家庭的每一笔投资都非常慎重。在日常生活中，他还创造性地总结出一套“黄金分割点”家庭理财法，即无论资产和负债怎样变动，投资与净资产的比率，即投资资产/净资产的数值，以及偿付比率，即净资产/总资产的数值，总是约等于0.618。田先生将美学上的“黄金分割率”0.618，拿来用在了家庭理财上，多年来，田先生一直坚持“黄金分割点”家庭理财法，不断调整投资与负债的比例，家庭财务状况相当稳健。

2002年，田先生的父母相继去世，田先生每月的家庭负担相对减少了2500元，还分得了7万多多元的遗产。因此，田先生的银行存款开始快速增加，投资和净资产的比率，逐渐小于黄金分割点，于是田先生决定加大投资理财的力度。

当时，田先生的家庭总资产包括银行存款、一套109平方米的三居室、货币市场基金和少量股票，总价值为105.5万元；总负债为28万元尚未还清的房贷；净资产，即总资产减去总负债，为 $105.5 - 28 = 77.5$ 万元；投资资产，即储蓄之外的其他金融资产有39万元。田先生的投资与净资产的比率为 $39 / 77.5 = 0.503$ ，0.503远远低于黄金分割点0.618。所以，按照田先生所坚持的“黄金分割点”家庭理财法来衡量，田先生的家庭有效资产尚未得到充分合理的利用，并没有达到“钱生钱”的目的，这说明田先生有必要加大投资力度。

在加大投资力度的同时，还要考虑家庭的偿付能力，在偿付比率符合



第六章 如何投资最有效

黄金分割率的基础上，合理加大投资力度。如果偿付能力过低，则很容易陷入家庭财务危机。偿付比率衡量的是财务偿债能力的高低，是判断家庭破产可能性的参考指标。田先生的家庭总资产为 105.5 万元，其中净资产为 77.5 万元，而他的房贷欠款还有 28 万元。按照偿付比率的计算公式，田先生的偿付比率为 $77.5/105.5 = 0.734$ 。从田先生多年的财务经验看，变化范围在 0 到 1 之间的偿付比率，以围绕黄金分割点 0.618 最为适宜。如果偿付比率太低，则表明借债太多，万一遭遇薪水下降、辞职失业或经济危机，就可能陷入资不抵债的局面。而如果偿付比例很高，甚至接近 1，则表示自己的信用额度还没有充分利用，需要通过借款来进一步优化自己的财务结构。田先生的家庭偿付比率为 0.734，远高于黄金分割率 0.618，这是一个比较理想的数字，即便是遭遇经济危机，也可以确保偿付欠款。然而，因为远远高于黄金分割率，所以田先生的资产还没有得到最大程度的运用，信用额度也尚未充分利用。于是田先生开始寻找符合自己财务规划的新的投资方式。

最终，田先生选择了投资房产，一方面，他要使有效资产得到合理的运用，另一方面，他要保证家庭财务的偿付比率在黄金分割点左右。最初，田先生选择了一套 120 平方米的公寓，他们全家对这套公寓的地理位置和周边环境都非常满意，可田先生经过一番仔细的核算，发现投资这套房子并不划算。

这套 120 平方米的公寓，总价为 90 万元，以田先生的资产，投资这套房产，可以采用首付 30 万元，从银行贷款 60 万元的方式来购买。如果买下了这套房子，田先生的总资产就变为 $105.5 + 90 = 195.5$ 万元，净资产变为 $195.5 - 28 - 60 = 107.5$ 万元，投资资产为 $39 + 30 = 69$ 万元。那么投资与净资产的比率为 $69/107.5 = 0.642$ ，投资率高于了黄金分割率 0.618，也就是说，如果购买这套房产，田先生的家庭资产就可实现投资增值。

但是，田先生同时发现，如果购买这套房产，他的家庭偿付率就会变为 $107.5/195.5 = 0.550$ ，远远低于黄金分割率 0.618，这种情况下，如果遭遇楼市大幅下跌，就极易发生资不抵债，从而出现财务危机。综合考虑



之后，田先生谨慎地放弃了投资大户型房产的打算。

最后，田先生选择了新城区一套出租需求旺盛，总价 50 万元的小户型精装修商品房，刚买到手，就以每月 2500 元的租金，租给了一个香港人。这样，田先生的家庭总资产变为 $105.5 + 50 = 155.5$ 万元，新的投资资产为 $39 + 26 = 65$ 万元，净资产为 $155.5 - 28 - 26 = 101.5$ 万元。投资与净资产的比率为 $65/101.5 = 0.640$ ，偿付比率为 $101.5/155.5 = 0.652$ 。田先生投资这套商品房，不管是投资与净资产的比率，还是偿付比率，都基本符合家庭理财规划的黄金分割点，因此，这项投资是成功有效的，不仅保证了资产的有效增长，还保障了正常的偿付能力，达到了家庭财务结构的最优化。

第七节 打造属于自己的王牌投资组合

一个著名的造车匠，把全部的手艺都传给了自己的两个儿子。大儿子制作车轮和车轴的技艺超群，简直是青出于蓝而胜于蓝；小儿子制造车身体工艺精湛，比父亲制造的车身更为精美坚固。各地的车店老板纷纷慕名而来，订购老车匠一家制作的马车，老车匠因此而声名大噪。

然而时间一长，兄弟俩就骄傲起来，彼此之间也开始互相嘲笑和敌对起来。老车匠发现了，就把两个兄弟叫到身边，语重心长地说：“你们两兄弟都是这一行的人才！我很高兴看到你们在某些方面超过了我——老大的车轮质量好，甚至可以安装到战车上；老二的车身精美，完全可以为国王制造御驾。”兄弟俩听后洋洋得意，没想到老车匠突然话锋一转，严肃地说：“不过，你们有一点却不如我，知道是什么吗？”“是什么？”兄弟俩异口同声问道。



第六章 如何投资最有效

“全面!”老车匠说,“你们的优势过于明显,也就暴露了你们各自的缺陷。老大的车身样式缺少美感,老二的车轮不够耐磨不够坚固。我虽然在某一方面不如你们,但是我两方面的综合能力却是最高的!”最后,老车匠拉着两个儿子的手说:“其实,你们无需改变和强迫自己变得全面。只要兄弟一心,相互配合,发挥各自最大的长处,就能够超越我,造出最好的车子来!”

在投资理财中,各种投资项目,就像老车匠的两个儿子一样,各有长处,也各有短处,风险大的项目收益率相对也较高,稳定性能较好的项目收益率相对就较低。没有一个投资项目,可以集所有的优点于一身,避免所有的缺点,所以,在投资理财中,我们一定要做那位老车匠,将各种投资项目的优势相互结合——打造属于自己的王牌投资组合,力争降低风险、获取最大收益。

所谓投资组合,就是指由投资人所持有的股票、债券、衍生金融产品等组成的集合。投资组合的目的就在于分散风险,提高收益。

从投资项目来说,基于“分散风险”的原则,需要将资金分散投资到不同的投资项目上,在具体的投资项目上还需要就该项资产做多样化分配,使投资比重恰到好处。对于投资新手来说,如果手中只有几千元钱用于投资,这个原则或许一时还无法适用,但随着年龄的增长,收入的增多,投资资金的加大,就必须要走分散投资的道路。

从投资态度上来说,投资组合可分为积极的、中庸的和保守的三种投资组合模式。采用哪种模式,需要根据投资人或者家庭主要投资者的年龄来确定。大体上,可遵照“100 减去目前年龄”的经验公式来确定投资组合的模式。这一公式意味着,如果你现年 60 岁,就应采取保守的投资组合模式,将资金的 40%投资于风险较大的股票市场或股票基金;如果你现年 30 岁,那么就应采取积极的投资组合模式,将 70%的资金投进股市。

具体实施方法如下:

在 20 岁到 30 岁时,由于距离退休的日子还远,风险承受能力最强,可以采用积极成长型的投资模式。尽管这时期由于准备结婚、买房、置办



让理财成为一种习惯

耐用生活必需品，要有余钱投资并不容易，但你仍需要尽可能去投资。按照“100 减去目前年龄”的公式，你可以将 70%至 80%的资金投入各种证券。在这部分投资中，你还可以再进行组合，比如 30%投资普通股票，20%投资基金，余下的 20%资金进行定期存款或购买债券。

在 30 岁到 50 岁时，随着家庭成员的逐渐增多，承担风险的能力与上一段时期相比小些，但仍应以让本金尽快成长为目标。这期间至少应将资金的 50%至 60%投资在证券方面，剩下的 40%投资在有固定收益的投资项目中。投在证券方面的资金可做 40%投资股票，10%购买基金，10%购买国债的投资组合。投资在固定收益的投资项目中的部分也应分散投资。这种投资组合的目的在于保住本金之余还可适当获利，同时还可以留一些现金供家庭日常生活之需。

在 50 岁到 60 岁时，孩子已经成年，父母已经年迈，而个人又到了事业的高峰期，所以投资应以稳妥为主，控制投资风险，集中精力加大储蓄。“100 减去年龄”的投资法则仍然适用，应将 40%的资金投资在证券方面，60%的资金投资在有固定收益的投资项目上。此种投资组合的目标是维持保本功能，并留些现金供退休前的不时之需。

到 60 岁之后，多数投资者都会将大部分资金投资在相对安全的固定收益投资项目上，只将少量的资金投资在股票上，以抵御通货膨胀，保持资金的购买力。因此，可以将 60%的资金投资债券或固定收益型基金，30%购买股票，10%用于银行储蓄。

第八节 事业是人生最大的投资

许多朋友都喜欢问林女士：“你有什么好的投资项目，你是怎么赚到



钱的？你能不能给我一些投资建议？”面对这些问题，林女士无言以对。这几年，林女士虽然没有大富大贵，却也算得上是中产阶级，并且依靠自己的能力买了房，购了车。在别人眼里，能够在房价始终居高不下、生活消费水平较高的北京买房买车，林女士一定有自己的独特的理财之道。事实上，林女士只炒过三个月的股票，因为经不起“红绿线”的折腾，小赚后就放弃了；林女士很早就贷款买了房子，是为了自住而不是为了投资购买的；至于基金、期货、债券……林女士一样也没有投资。这样看来，林女士似乎根本就不善于理财，不懂得投资。

“那你是怎么买房子买车的？”面对朋友们的质疑，林女士笑着说：“对我来说，最大的投资就是投资事业，事业是我安身立命的根本，是我一生最大的投资。”毕业10年来，林女士从来没有间断过对事业的投资，她在一个行业里扎下根来，一做就是10年，从一个最基础的报关员做起，做到了如今年薪20万的外贸经理。这10年来，林女士不断地给自己的事业投资，先后通过了跟单员、外销员、报关员、单证员、国际货代业务员和报检员的资格考试，成了外贸领域的专业人才。而且，在工作中，她不断地积累客户资源，提高工作能力，还考取了剑桥商务英语证书，逐渐成了行业里著名的外贸谈判高手。

如今，32岁的林女士，依旧每个月都会将收入的五分之一拿出来，投资学习专业知识。这不，她刚刚报名参加了“华尔街英语”学习班，她打算在半年后，申请到公司的美国总部去实习和任职。她的事业，将越走越顺利，越走越成功。

“投资自己的事业，永远都是我最大的投资！”这是林女士的投资之道，也是林女士的成功之道。

如今，说到投资，大家首先想到的就是基金、股票、债券、房地产，可事实上，理财人生，理的不仅仅是手上的钱，更是未来的钱，以及光辉灿烂的人生。所以，要把目光放长远些，把自我的提升，事业的发达作为投资的首要任务，像林女士一样，把事业当成人生中最大的投资。

首先，事业投资是一切投资的基础。试想，事业没做好，还谈什么投



让理财成为一种习惯

资？只有工作，才有工资，有了工资，手上才有钱，才能去投资理财。要想赚更多的钱，就必须努力工作，发展事业。事业做大了，收入增多了，才能做更大的投资。因此，事业永远都是人生的首要投资项目，其他投资项目比起事业来，都只能算作投资副业。

其次，事业投资一本万利、长治久安。连比尔·盖茨这样睿智的人，都不去倒腾微软的股票，他说：“我最成功的投资就是自己的公司，就是微软本身。”所以，工作才是一辈子的事，而其他的投资只能算是业余玩票，因此，投资好了事业，有了赚钱的技能与本领，才算为自己的一生上了长期保险。好的事业就意味着好的收入，就意味着好的生活，所以事业投资一本万利、长治久安。

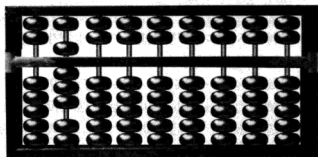
再次，事业投资是“一锤子”买卖，不容追悔。投资事业不像投资股市，牛市过了还可以等待下一次牛市的到来，事业投资却时不我待，如果在年轻时不努力投资自己的事业，等到35岁之后，就没有太多的资本去重新投资、重新开始了。所以，在投资理财时，千万别忘了投资自己的事业。

最后，事业投资是一个快乐而自证的过程。没有哪件事情的完成过程，可以像投资事业一样令人激情澎湃，充实快乐。在投资事业的过程中，我们可以证明自己的能力，体现自己的价值，实现自己的理想。当你克服工作上的难题时，当你的计划得到认同时，当你的职位得到提升时，你怎能不感到鼓舞不心生成就感！因此投资事业，你可以获得更多的自信，可以在职场生涯中不断成长不断成熟。而在投资市场中，大多数投资者拥有的只是对短期效益的期盼，而投资过程大都焦灼不安，远不如投资事业更具持续性和成就感。

所以，投资事业，才会有更多的收入，才能有理财的本金，才能实现自己的人生理想，才会从物质和精神上都极大丰富。

第七章 宇宙间最大的能量是复利

爱因斯坦被誉为历史上最伟大的科学家，曾经有人问他：宇宙间最强大的能量是什么？他的回答不是核子爆炸的威力，而是“复利”，他把复利形象地称为——世界第八大奇迹。简单地说，复利就是从1复制变成2，再从2复制变成4……一直复制下去。别看它复制一次只是增加一倍而已，如果连续复制20次，就从1变成了524288。也就是说，你只要拿出1万元，然后复制20次，你就拥有50亿元！复利是第一财富倍增器，它可以以最快的速度，让100万变成10亿，一举解决养老、育后、安居乐业等人生大事，从而有效地抗击多种危机和风险，因此，复利受到世界各国成功人士的普遍挚爱，更是理财中必不可少的“致命武器”。





第一节 复利是“20 世纪最伟大的发明”

到过美国纽约的人都知道，纽约最昂贵的地产区域，是纽约市的中心区域——曼哈顿区。可谁又能够想到，1626 年，白人用仅仅价值 24 美元的玻璃珠，就把曼哈顿从印第安人手里买来了。于是，今天的美国人谈起此事，大都取笑当时的印第安人太傻，那么好的一块地皮，竟然只卖了区区 24 美元。但是美国著名的基金经理彼得·林奇却不这样认为，他计算过，如果当时的印第安人把这 24 美元存在银行里，就算每年仅得到 8% 的利息，那么时至今日，这 24 美元连本带利的总额，也已经远远超过曼哈顿区今日的总价值。并且更值得惊讶的是，这个总额，是曼哈顿地产目前价值总值的 1000 倍。为什么会有这样的结果？这，就是爱因斯坦口中“20 世纪最伟大的发明”——复利的威力。

所谓复利，就是由本金和前一个利息期内的应计利息共同产生的利息，即由未支取利息和本金一起，按照本金的利率赚取的新利息，常称息上息、利滚利，不仅本金产生利息，利息也产生利息，所以复利可以把每一分赢利全部转换为投资本金。

有人曾做过这样一个实验，如果你有 1000 元，今天拿出来投资，常年的复利报酬率为 34%，那么 40 年后，这笔投资会有多少钱？被实验者给出的答复基本都介于 1 万到 100 万之间，答得最高的是位主修经济学和统计学的学生，他给出了 1000 万元。最后，正确的答案令被实验者们瞠目结舌，竟然是比 1000 万还要多 30 倍以上的 37500 多万元，也就是说，1000 元的投资，40 年后就取得 37 万倍以上的报酬！

要真正理解“复利”的概念，就要从复利的“三要素”开始认知复利。
要素一：本金。



第七章 宇宙间最大的能量是复利

所谓本金，就是在使用复利时，最初投入的资金。本金是获得复利的基本条件，复利的基本要求之一就是要把每一分获利全部转换为投资本金，而不能用于消费，否则复利的作用就要大打折扣。

要素二：利率。

复利里的利率，是指本金可能获得的利息率，在正常情况下，利率越高，复利就越多，复利是利滚利，所以最终生的钱也就越多。但是，高利率并非积累财富的必要条件，一切超凡的报酬率都很难长久持续，这是经济规律，较高的利率就意味着较高的风险。因此，稳重、保守、持续、适当的利率才是真正的成功之道，只要利率固定持续，依靠年复一年的复利作用，少少的一点钱也能够成为一笔天文数字的资产。

要素三：持有期限。

时间是财富积累的最佳催化剂，巴菲特曾说：“价值投资追求时间复利。”只要有足够的时间，一元钱也能变成亿万家财。持有期限，就是复利的第三个要素。追求复利的投资行为，时间越久，在最后的三年或五年内，所能够取得的报酬额就越是惊人，因此，我们的复利计划一定要是一个长期计划，

总之，要想通过复利实现财富梦想，就要理解并把握好复利的三要素。认知了复利，掌握了复利，就开始实施我们的财富梦想吧，19世纪英国天文学家阿·安·普洛克特说过：“梦想一旦被付诸行动，就会变得神圣！”复利，将使我们的财富梦想变成现实！

第二节 复利计算器

一元钱，每年翻一倍，持续30年，最后的数字是多少？准确的数字是1073741824元，即10亿多元。这就是复利的伟大效应。许多人漠视复



让理财成为一种习惯

利，正是因为没有看到它的巨大效应。复利计算器，将快速而准确地将复利效应“可视化”，展现复利的伟大能量。

复利的计算是对本金及其产生的利息一并计算，也就是利上有利。

复利计算的特点是：把上期末的本利和作为下一期的本金，在计算时每一期本金的数额是不同的。复利的计算公式是： $S_n = P(1+i)^n$

其中： S_n =复利终值； P =本金； i =利率； n =持有期限

复利终值是指本金在约定的期限内获得利息后，将利息加入本金再计利息，逐期滚算到约定期末的本金之和。

复利的持续累加是一件相当可怕的事情，即便是基数很小，遵循复利计算器的计算原则，持续累加下去，也能创造出惊人的结果。

有这样一个古老的传说。在古代印度，有一次，国王打算奖赏国际象棋的发明人——宰相西萨·班·达依尔。国王问他想要什么，他对国王说：“陛下，请您在这张棋盘的第1个小格里，赏给我1粒麦子，在第2个小格里给2粒，第3小格给4粒，以后每一小格都比前一小格加一倍。最后，就请您把摆满棋盘上全部64格的麦粒，都赏给您的仆人我吧！”国王觉得这要求太容易满足了，就答应给他这些麦粒。

当人们把一袋一袋的麦子搬来，一粒一粒开始计数时，国王才发现：就是把全印度甚至全世界的麦粒全拿来，也满足不了那位宰相的要求。那么，宰相要求得到的麦粒到底有多少呢？通过复利计算器，我们可以算出麦粒的总数：

1 （第一格） $+2$ （第二格） $+4$ （第三格） $+8$ （第四格） $+ \dots + 2$ 的63次方（第64格） $= 2$ 的64次方 $-1=18446744073709551615$ （粒）

这个数据太抽象，不好理解，我们可以换一个更直观的说法。

据粮食部门测算，1公斤大米约有米粒4万个，按照这个比例计算，最后的总粒数换算成标准吨后，约等于4611亿吨。根据国家统计局的统计数字显示，2009年全年，中国粮食总产量约为5.3亿吨。目前，中国的粮食年产量，是中华民族历史上，粮食年产量的最高记录，就是这个最高纪录，也不过是5.3亿吨。那么4611亿吨，将是我国多少年的粮食总产量的总和呢？由此可见，复利的威力是多么的惊人！



第七章 宇宙间最大的能量是复利

我们再来用一个更形象的例子，通过复利计算器，来展现复利所创造的奇迹。

一张纸，假设它足够大，对折，再对折，一共对折 64 次，会有多高？有人回答是 1 米高，有人说 10 米，有人说有一座大厦那么高。还是让我们用复利计算器来算算吧。

按照复利计算器，纸张最后是 2 的 64 次方层厚，即 18446744073709551616 层，以一本字典为例，500 页的字典，厚 0.045m， $(18446744073709551616/500) \times 0.045 = 166020696$ 万公里。这个长度是什么概念？地球到月球的距离是 38.4 万公里。166020696 万公里相当于 4323455.625 个地球到月球的距离，也就等于往返地球到月球共计 2161727.8125 趟。这是多么不可思议的结果啊！

将复利计算器用在理财中，假设现在你已经 30 岁，每年却只有 5 万元结余资本可以用来投资，并且每年只能保持 3% 的复利收益率，那么等你退休的时候，也就是 30 年后，将拥有多少钱可以养老？按照复利计算器来计算： $5 + 5 \times (1 + 3\%) + 5 \times (1 + 3\%)^2 + \dots + 5 \times (1 + 3\%)^{30} \approx 237.8771$ 万。也就是说，哪怕您每年只能够存 5 万元，每年的收益率仅为 3%，仅仅高于银行两年期定期存款利息率 2.79%，还低于银行三年期定期存款利息率 3.33%，在 30 年后，您 60 岁的时候，依旧能够拥有至少 237 万元的养老金，这是多么令人鼓舞的一个结果！

所以，理财过程中，千万不要小看小额本金，也不要小看每年百分之十几，甚至百分之几的投资回报率，只要你利用起宇宙间最大的能量——复利，就能够成为百万富翁、千万富翁甚至亿万富翁！

现实生活中，许多人总是喜欢将年均目标收益率定在 30%、40%，甚至以上，以求迅速致富。事实上，美国历史上最大的投资基金——麦哲伦基金的总经理彼得·林奇，在其职业投资生涯中，始终保持的平均年收益率也才达到 28% 点多，而几乎被全球的投资者誉为世界最伟大的投资者的股神沃伦·巴菲特，根据其近 50 年的投资业绩来计算，平均年收益率也不过是 25% 左右。所以，我们没必要期盼高收益率，只要有足够的耐心与长远的投资计划，被称为世界第八大奇迹的复利，最终会引导你走向真正的成功。



第三节 复利的 72 法则

虽然复利计算器并不难理解，但是真正计算起来，如果投资期限很长，计算过程还是很麻烦的。对于不必过于精细的家庭理财来说，若遇到需要计算复利报酬的情况，有一个简单的“72 法则”可以取巧。

所谓的“72 法则”，就是以 1% 的复利来计息，经过 72 年以后，本金就会变成原来的一倍。用数学公式来表达复利的 72 法则，即为：在本金翻倍的条件下， $72/Y=Z$ ， $Y\%$ 是报酬率或者叫做增长率， Z 是本金翻倍的期数，即在保持 $Y\%$ 的报酬率的条件下，多少年本金才能够翻倍。

举一个例子，2009 年，中国的 GDP 增长率是 8.7%，按当年汇率计算，GDP 总额大约是 5 万亿美元。假设今后中国的 GDP 增长率是 8%，那么 $72/8$ ，即 9 年后，假设汇率保持不变，中国的 GDP 也将翻倍，达到 10 万亿美元。

这就是“72 法则”。掌握了 72 法则，不仅能够根据收益率快速计算出财富翻倍的时间，还能够帮助你在进行理财规划时，有效地选择投资工具。

冯女士是北京人，今年 35 岁，投资的目的是为女儿储备大学教育基金。冯女士的女儿如今 6 岁，冯女士打算投资 10 万元，期望在女儿上大学前，也就是 12 年后，获利 10 万元，即本金加获利一共 20 万元。那么，冯女士完成这一理财目标，所需选择的年均收益率是多少呢？

根据 72 法则公式， $72/Y=Z$ ， Z 为 12，即 $72/Y=12$ ， $Y=6$ ，即冯女士必须选择年均收益率为 6% 的投资产品，才能实现目标。因此，陈女士可以选择平衡型基金，而不是投资于年均收益率为 3% 左右的国债。如果陈女士选择投资国债， $72/3=24$ ，那么可能要 24 年才能够实现自己的预期投资目标。



第七章 宇宙间最大的能量是复利

除了教育基金，需要长期储备的，还有家庭养老金。深圳的李先生，今年 31 岁，现有资金 50 万元，打算通过 30 年的投资，实现在 60 岁退休时，拥有 100 万家庭养老金。根据 72 法则， $72/Y=Z$ ， Z 为 30，那么李先生只要实现 2.4% 的年均收益率，就能实现 100 万的家庭养老金的目标。

掌握了 72 法则，还能够根据所选理财工具的收益率，快速计算出财富积累的时间，帮助你制定理财规划。例如：利用 5% 年报酬率的投资工具，经过 $72/5=14.4$ 年，投资才能翻倍；利用 12% 的投资工具，则要 $72/12=6$ 年，投资就能翻倍。

上述假设，仅仅计算了金钱的价值翻倍，却没有计算市场的通货膨胀，事实上，不管金钱是否翻倍，只要通货膨胀存在，金钱的增值就会相对缩水。所以，举一反三，我们还能将 72 法则用于计算家庭资产的缩水情况。

如果我们处在一个长期通货膨胀的市场环境下，可将 72 法则中的收益率改为通货膨胀率，用 72 除以通货膨胀率，得到的数字便是在通货膨胀率长期不变的情况下，多少年后，我们的资产会缩减一半。目前，在正常情况下，通货膨胀率不超过 3%，那么，如果没有额外的家庭投资，24 年后，家庭资产将缩水一半。

总之，我们既可以用 72 法则计算家庭财富的积累速度，也可以用 72 法则控制资产缩水的速度。尽早开始储蓄或投资，让复利成为你的朋友，你的理财之路才能越走越宽，越走越广。

第四节 复利是理财的关键

金融传奇人物——胡益三，拥有多重的身份：孔子国际控股（香港）有限公司董事长、全球投资俱乐部主席、复利天堂奠基人。他曾经利用



让理财成为一种习惯

复利帮助世界各地的华人和企业成功抵御了包括 1997 年亚洲金融危机、2001 年世界经济衰退和 2007 年次贷危机引起的全球金融风暴在内的三次特大危机，被誉为“海外投资复利第一人”。这位“复利教父”曾说：赌博是“快速自杀”，储蓄是“被”通货膨胀“慢性他杀”，“炒这炒那”容易被危机和灾难“快速他杀”，只有“复利”，才是人生投资理财的大方向。

复利不是万能的，但没有复利是万万不能的，所以，复利是理财的关键。复利理财产品，把 100 万变成 1 亿的可能性近乎 100%，只要时间足够；而不复利、不抗危的理财产品或赌博，让 100 万变成 1000 万的可能性只有 1%。哪怕我们从投资 100 元开始，按照 24% 的常年投资报酬率计算，利用复利计算器，10 年后，我们将拥有 4.2 万元，20 年后，我们将拥有 40.3 万元，30 年后，我们就会拥有 350.4 万元，40 年后，我们就拥有了 3015.8 万元。可见，复利的力量是多么巨大，比炒楼炒股稳妥多了。1992 年，日本泡沫经济破灭，房屋和股票的平均价格下跌超过 5 成，众多炒家资产损失超过 50%，到现在 18 年了，日本房屋和股票的平均价格，还只有 1992 年之前楼市和股市高峰时期的一半左右。2007 年，美国次贷危机爆发，由此引发了全球性的金融危机，股票价格下跌超过 5 成，众多的股票炒家资产损失超过 50%。2009 年，迪拜经济危机，房屋价格下跌超过 5 成，让众多在拜迪投资房屋的炒家损失超过 50%。所以，不管是炒楼还是炒股，都比不上平稳的复利。因此，复利是理财的关键。

如果将投资学比作一门宗教，那么，打开投资学的圣经，第一页上面，应该只有 6 个字：复利！复利！复利！

复利除了能为我们带来长远的高收益，还能让我们更加理性地投资各种理财产品。拿购买股票为例，许多人在买进股票时，都期望自己所购买的股票能够大幅飙升，实际上，谁也无法做到买进后就迅速脱离成本区，成倍增长。这就导致很大一部分人会陷入一种心理误区：没买之前，觉得样样都好；买入之后，一旦短期被套，就把自己以前的分析判断全部抛在脑后，觉得自己买了垃圾股。所以很多炒股的人，总觉得人人都在赚钱，只有自己在赔钱，因此常常会在失去耐心后，抛掉真正会涨的股票。但如果投资者牢记“长期稳定增长的较低复利也能创造奇迹”，克服自己的妒



嫉心理，专心坚持自己的投资，就能获得长久的收益。时间越长，复利效应越明显，即使短期输给了别人，只要你能坚持下去，最终，复利会让你比大部分人都富有。

第五节 股神巴菲特：最牛的复利投资大师

全球著名的股神沃伦·巴菲特有一个赚钱的秘密，那就是他有个赚钱的机器，这个机器就是“复利”。

2010年，一本关于沃伦·巴菲特的书在全球热销，书名叫《巴菲特和他的财富人生：滚雪球》。这本书对“巴菲特是如何成为世界上最有钱的人”作出了总结，这位亿万富翁的成功秘诀就是“滚雪球”，也就是大家所说的“利滚利”——复利。

1930年出生，现年80岁的沃伦·巴菲特，通过近54年的时间，将一个摇摇欲坠的纺织企业变成了如今总资产近2000亿美元的投资公司，同时也使自己成为全球最富的人之一。沃伦·巴菲特白手起家，11岁开始投资股票，2007年，以高达620亿美元的财富成为世界首富。与传统意义上靠继承或者生产致富的富翁不同，巴菲特从未参与实际的商品生产或销售，他麾下的投资旗舰——伯克希尔·哈撒维公司更像一个巨型的私募基金，投资逐利就是它的主业。

巴菲特之所以能够有如此巨大的成就，就是因为他始终坚信：投资最大的收益是“复利”。在掌管伯克希尔公司的54年间，巴菲特一直以23.5%的平均年复利回报率来增加公司的净值，这确实是了不起的。巴菲特的每项投资所要寻求的是最大的年复利回报，巴菲特认为借助复利的累计才是真正获得财富的秘诀。巴菲特还曾经推算过，在470多年前，西班牙



让理财成为一种习惯

牙女王如果不支持哥伦布航海，而将 3 万美元以每年 4% 的复利进行投资的话，其收益到如今，将高达 3000 亿美元，这个结果让我们对复利的力量叹为观止。

1989 年，巴菲特认为可口可乐公司的股票价格被市场低估，因此，他将自己旗下的伯克希尔公司 25% 的资金投入到可口可乐股票中，并从那时起，巴菲特一直持有可口可乐股票至今。据最近一次的统计数据 displays：该项投资从最初的 10 亿美元，已经飙升至 80 亿美元。而在 1965 ~ 2006 年的 42 年间，巴菲特旗下的伯克希尔公司，年均利润增长率为 21.4%，累计增长 361156%，仅此一项，举世罕敌。

巴菲特对于复利的认识异常深刻，这种深入骨髓的意识，渗透到他对每一分钱的态度上。钱能生钱，每一分钱都是资本，绝对不应该浪费。对金钱的渴望以及对复利的信仰，如同空气一样，笼罩着巴菲特的生活。巴菲特非常节俭，他恨不得把每一分钱都用来生钱；巴菲特从不买保险，因为他认定把钱给保险公司，最后肯定不如自己用复利的方法赚来的钱多。

想一想，如果现在的每一元钱，在几十年之后，都会变成 1 万、10 万、甚至是几十万元，你还舍得随便花掉吗？现在省下的一元钱，几十年之后，可以买一辆车，甚至是一间房子，那么你会不会把每一块硬币，都看得比秤砣还重？对于大多数人而言，这或许只是一个笑话。但是，对于巴菲特而言，这就是日常的生活。在巴菲特眼里，每一分钱都可能变成伊莎贝拉王后遗失的财富，只要他对它施以复利的魔法。

第六节 把握复利，预见 10 年后的财富

如果你在股市里投资 1 万元，并且保证每年翻一番，那么 10 年下来，



第七章 宇宙间最大的能量是复利

你将拥有多少钱？答案是 1024 万元。会不会吓你一跳？如果你觉得每年翻倍太难，那么就降低收益——每年投入 1 万元，每年获得 20% 的收益，连续 40 年，共投入 40 万元，那么 40 年以后，你将拥有多少钱？正确答案是：8800 万元！这就是“复利”的威力！

所以，在投资市场里，真正赚钱的人，不是今天赚了 50%，明天赚了 100% 的人，而是那些每年都不赔钱，都稳赚 30%，并且长期坚持下去的人。因为，对于投资者来说，一时的暴利并不代表他在数年甚至数十年中都可以持续盈利，只有长时间的持续微利，才可以转化成最终的巨大盈利。

美国第三十一、三十二任总统富兰克林曾说：“复利，这块神奇的石头是能够把铅变成金子的……记住，金钱是会增值的，钱能生钱，钱能生更多的钱。”而科学家爱因斯坦也表示：“人们所知道的最大奇迹是什么？是复利。”就连复利投资大师巴菲特的长期合作伙伴芒格都感叹：“如果既能理解复利的威力，又能理解获得复利的艰难，就等于抓住了理解许多事情的精髓。”

复利，是理财的关键，复利，能让你的钱迅速生钱，复利，还能让你从最初的落魄到未来的富有。因此，把握好复利，我们就可以创造更多的财富，就可以预见 10 年、20 年，甚至是 30 年后的财富。

想要把握好得利，就要在运用复利的过程中，牢记以下两点：

第一、拒绝低级复利。

复利按等级分，可以分为低级、中级、高级、顶级。低级复利是指低于通胀或明显低于社会平均水平的复利率，低级复利会让你的资产产生实际上的贬值。中级、高级和顶级的复利率，高于每年的通胀水平，才是真正让资产增长的复利。持有中级以上复利，能够让你的财富获得持续倍增；按照复利的 72 法则计算，20 年年平均 10% 的中级复利，你的财富将增加 5.7 倍；20 年年平均 20% 的高级复利，你的财富将增加 37 倍；20 年年平均 30% 的顶级复利，你的财富将增加 189 倍。顶级复利是李嘉诚、王永庆、巴菲特、索罗斯等世界级成功人士始终追寻的财富路线。因此，要利用好复利，我们就要避免不复利与低级复利的理财产品。



让理财成为一种习惯

中国在最初推行养老保险时，许诺退休后，每人每月可拿到 60 元人民币的保险金。当时是上世纪 80 年代初，60 元人民币相当于一家人 1 个月的生活费，算起来似乎还是很值钱的。然而事实上，等几十年后退休时，60 元又算什么呢？现在，在北京、上海这样的大城市里，60 元也不过刚刚够一家人一天的生活消费。

20 年前，万元户是富人，现在的百万元户，在北京、上海等大城市，买不起一套市区内的小户型。在全球范围内，通货膨胀一直伴随着许多发展中国家，中国也不例外。因此，在这个通货膨胀的时代，现在看来，1000 万也许可以支付 20 年的消费支出，可是 20 年后呢，1000 万也许只够支付退休后 3 年到 5 年的开支。

所以，选择复利理财产品时，一定要选择高于社会平均增长率、通货膨胀率的复利产品，这才是真正有效的复利，也是最省心的投资，最有保证的养老保障和财富倍增的最好方法。

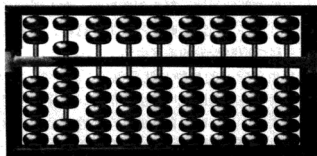
第二、“抗危”才算“高级”。

复利理财产品重点要“抗危”。沧海横流，方显复利英雄本色。要想获得复利，可以采用投资股票、基金、外汇、信托、保险、房产、企业股权等项目，在投资这些项目之前，如何判断它属于非复利、低级复利还是高级复利呢？不能仅凭一、二年的业绩表现，来判断未来可能的投资回报率，短期收益不具有代表性，一定要看它在过去 5 年、10 年，特别是在危机年度里的业绩，据此来判断它是否抗危、是否能够保持持续稳定的复利。在将来的 10 年到 20 年里，能够真正抵抗危机的理财产品，才是真正值得投资的复利理财产品。

金融海啸期间，全球共同基金普遍大幅度下跌，美国有 100 多家银行倒闭，许多中小企业经营困难，但是知名的复利机构孔子国际，却凭借独特的宏观风险管理技术，在危机期间仍然实现了超过 50% 的收益。所以，能够抗危的复利，才是有效的本色复利。

第八章 理财也是理人生

2010年下半年,中国网络草根红人又出新秀——“理财帝”,“理财帝”月收入2000元,吃得健康,还能兼顾交友和学习,而且每月还有500元的存款。“人生是可以设计的,生涯是可以规划的,幸福是可以准备的。”这句理财名言就出自红遍网络的“理财帝”之口。对于“理财帝”来说,理财的不仅仅是钱,更是在经营人生。没错,理财就是理人生,人生的辉煌与成就,在目前这个经济社会,最普遍的衡量标准之一就是财富的多少。虽然财富不能够代表一切,但我们至少有责任让自己一生衣食无忧、幸福快乐。所以,将理财作为人生的一项事业,将其贯穿到人生的每一个阶段中去,这才是真正务实的理财人生。





第一节 动物界的理财高手

初中上生物课时，我们都曾接触过达尔文的“适者生存”理论，达尔文认为，凡是生存下来的生物都是适应环境的，而被淘汰的生物都是对环境不适应的。其实，各种动物之所以能生存下来，除了其对环境的适应能力之外，还与它们的“理财”能力有着密切的关系，很多动物都称得上是“理财”高手。学习它们与生俱来的“理财”能力，能让我们对理财有更好的认识和把握。

第一种值得学习的动物，就是万兽之王狮子。狮子在家庭理财上，也有着严格的分工。公狮负责圈地，看到一块没有被其他狮子发现的土地，先撒几泡尿来表明土地的所有权，然后，由母狮在领地内狩猎，捕到猎物，公狮母狮一起享受。因此，我们在家庭理财中，男人应该像公狮一样，积极去发掘新的领地，努力创造财富，女人则应当学习母狮，把男人创造的财富打理好，别让家庭资产流失，这样，夫妻共同努力，才能分享创造财富和科学理财带来的美好生活。

第二种值得学习的动物，就是兔子。兔子是动物界的弱者，为了生存，兔子通常要在觅食区域内挖多个洞穴，这样万一遇到敌人，可以就近藏到一个洞穴里，从而确保自身的安全，这就是人们常说的“狡兔三窟”，以求分散风险。在日常理财生活中，我们应该学习兔子，多选择几种投资渠道，追求稳健的投资者，可以选择储蓄、国债和人民币理财；追求收益的投资者，可以投资房产、信托和开放式基金。并且，要根据形势及时调整和选择更好的“洞穴”，这样才可以最大限度地化解风险，提高理财收益。



第八章 理财也是理人生

第三种值得学习的动物，就是胆大心细的豹子。豹子捕猎时，会考虑自己的付出是否值得，它对兔子之类的小动物往往不屑一顾，因为它知道追一只兔子和追一只鹿所消耗的热量成本是相当的，所以在付出同样成本的情况下，它会选择物超所值的猎物。人类理财也应该如此，如果投资期限、投资风险等要素大体相当，应尽量选择收益高的投资方式。比如，国债和储蓄风险相当，但收益却有一定的差距，这时就应尽量多地选择回报相对高一些的国债。

第四种值得学习的动物，就是喜欢积谷防饥的田鼠。田鼠的智商非常高，秋天到了，它知道趁机储备粮食安全过冬。通常情况下，一只田鼠需要储备七八斤甚至十多斤粮食，而运送和储存这么多的粮食，要花费很多的时间和精力，但它们却非常专注，乐此不疲。而在我们的现实生活中，随着人们收入的提高和消费观念的转变，“月光族”越来越多。花钱如流水肯定很潇洒，但到了用钱时捉襟见肘也非常尴尬，所以只花钱不攒钱的年轻人，应学学田鼠提前计划、积谷防饥的理财思路。

最后一种值得学习的动物，就是稳健而沉着的狼。狼是动物中最冷静最沉稳的，每次进攻之前，它都要仔细了解对手，先用对峙来消磨对手的耐力，然后伺机而动。面对比自己更强大的对手，狼会借助集体力量群起而攻之，所以狼在一生的诸多进攻中，很少失手。而我们在面对各种保本、保息以及高利率、高回报的诱惑时，要正确分析这些产品是不是真正适合自己，是不是真正具有高收益。我们应当尽量避免盲目的理财行为，这样，理财成功的机率才会大大提高。

动物的世界，也有它们自己的生存法则。只要遵守法则，它们就能找到合适自己的生存方法，才能在弱肉强食的世界长久生活下去。而动物的这种生存方法与人类的理财方法异途同归，向动物们学理财，找出适合自己的理财方式，就能获得富足美好的生活！



让理财成为一种习惯

第二节 人脉即财脉

有人说，一个人的事业是否成功，80%取决于是否能与别人和谐相处，20%取决于自身的能力。人是群居动物，绝大多数人的成功，来自于他所处的人群及所在的社会认可。所以，如果没有非凡的交际能力，想要在这个社会中游刃有余、八面玲珑，想为自己的事业开拓宽广的道路，想让财富大门向你敞开，恐怕是黄粱一梦。所以，理财人生有一则铁血定律，那就是：人脉就是财脉！

曾任美国铁路公司总裁的A·H·史密斯曾说过：“铁路的95%是人，5%是铁。”美国“成功学大师”卡耐基经过长期研究也得出结论：“专业知识对一个人的成功，只能起到15%的作用，而其余的85%，都取决于人际关系。”所以说，无论你从事什么职业，都必须学会处理人际关系，处理好人际关系，你就在成功的道路上向前迈进了85%的路程，财富自然会紧跟其后，握在你的手中。无怪乎美国“石油大王”约翰·洛克菲勒说：“我愿意付出比天底下得到其他本领更大的代价，来获取与人相处的本领。”

所以，你要想成功，要想成就财富梦想，就一定要营造一个适于成功的人际关系，包括家庭关系和工作关系。中国有句古话，叫做“家和万事兴”。你与配偶的关系如何，决定了你与子女的关系，这些家庭关系，决定了你的工作稳定性。一个没有良好的人际关系的人，即使再有知识、再有技能，也得不到施展的空间，也不能将知识和技能转化为财富。因此，我们与同事、上司及雇员的关系，是我们事业成败的重要原因，而事业的成败，将直接关系到我们财运的胜衰。



尤其在中国，人脉更为重要。如果你想获得事业的成功、财富的积累，就必须尽早建立自己的人脉资源网。如果你的人脉上有达官贵人，下有平民百姓，而且，当你喜乐尊荣时，有人为你摇旗呐喊、鼓掌喝彩；当你有事需要帮忙时，有人为你铺石开路、两肋插刀，那么财富必将被你的人脉吸引而来。

人脉资源是一种潜在的无形资产，是一种潜在的财富。表面上看来，它不是直接的财富，可如果没有它，就很难聚敛财富。假设你拥有很扎实的专业知识，而且是个彬彬有礼的君子，还具有雄辩的口才，那么你就一定能够成功地促成一次商谈么，不一定。但如果有一位关键人物协助你，为你开开金口，相信你的出击一定会完美无缺、百发百中。

有人脉就有获得财富的机遇。人脉活动为人们提供了这样的可能：即让你结识他人，也让他人认识你，当彼此间的品行、才干、信息得以相互了解时，活动就可能结出两个甜美的果实，一个是密切彼此的友谊，一个是获得共同发展、共同追求财富的机遇。交际活动是机遇的催生术，因此，我们应该主动开发人脉资源，捕捉机遇，只有这样，我们才会离财富越来越近。

俗话说，黄金有价，人脉无价。全世界最大的信息技术出版集团美国国际数据集团（IDG）亚洲区总裁、“赢在中国”栏目策划人熊晓鸽，在中国市场的第一次成功，就得益于曾经的“人脉”。

1991年12月，熊晓鸽以IDG成员的身份来到北京开发市场。当时，美国有家公司与《国际电子报》签订了一份合资协议。这次合资，不仅得到了政府的同意，甚至还在人民大会堂举行了仪式。然而签订了合资协议后，美国那家公司因为对中国市场的风险判断不准确而宣布取消合资，这件事令《国际电子报》非常头疼。熊晓鸽知道此事后，想起自己在进入IDG工作之前，曾经在美国一家出版社工作过，在那期间，熊晓鸽曾经与《国际电子报》所属的电子情报研究所有过合作，并且双方后来一直挺熟络。于是，熊晓鸽通过电子情报研究所这条“人脉”关系，实现了他在中国的第一次成功，顶替了撤资的美国公司，和《国际电子报》实现了一次



成功合作。因为有曾经的“人脉”关系，熊晓鸽的这单项目，只谈了半小时就达成了合作协议。过程的顺利，连 IDG 的创始人及董事长麦戈文都没有想到。熊晓明鸽成功，靠的完全是朋友间的了解和信任。

可见，搭建丰富有效的人脉是我们到达成功彼岸的不二法门。人脉对于我们创造财富是不可或缺的重要资源，所以，人脉就是财脉！

第三节 信息就是财富

人类从 20 世纪 50 年代末，随着计算机的逐步普及，就进入了信息时代。这个时代的特征是：信息变化加快、信息量递增、知识爆炸、复杂性增加……如今，在这个信息社会，信息无处不在！所谓信息，就是指消息中有意义的内容。在信息高速发达的商业时代，对理财来说，一条信息就是一个商机、一笔财富。河北市场上的白菜一毛钱一斤，北京市场上的白菜两毛钱一斤，河北市场的白菜比北京市场的白菜价格便宜 50%，这就叫市场信息！把河北的白菜运到北京卖，每斤就能多卖一毛钱，1 万斤白菜就能赚 1000 元；即使你自己不去卖白菜，把北京白菜价高的信息卖给生意人，你同样可以获得一笔酬金。这就是信息的价值。一只水杯在超市里卖 5 块钱，在批发市场仅卖 3 块钱，而某厂家出厂价仅为 2 块钱，这就是商品信息；某某发明了一项新技术，在日常生活中可以解决一些难题，这就是科技信息；全国房地产价格正在下降，老百姓买房正是时机，这就是经济信息！

信息能够创造价值，信息就是财富！

2008 年的一天，在广东省东莞市的虎门市场，一个客人正拿着一件印刷样品，挨家挨户向各门面的老板询问报价。“8 块，8 块，再也不能低



第八章 理财也是理人生

了。”问了好多家门面，无论怎么讨价还价，几乎所有老板都是一口价：“8块的报价，已是业内最低底价，再也没有回旋的余地。”这位客人对“8块”的报价，显然不太满意。但他仍不死心，继续在市场转悠，最后走进了张先生的店。

张先生的店刚开张不久，没有名气，没有熟客，生意很差。这位客人是他店内当天接待的第一个客户。客人很直率，说：“其他老板都说最低是8块，如果你能低于8块，你做出的样品质量也能达到要求，我就把我这里的印刷全部给你做。”张先生看了看客人手中的样品，沉吟了一会，然后报出一个令客人咋舌的低价：“6块我做了，我不收制版费，明天交样品给你确认。”

第二天，张先生如约把样品交到了客人手中。客人一看，完全符合要求。当即就把20多万的订单给了张先生。很快，张先生保质保量将订单完成交付客人，同时请客人代为向有印刷需求的客户传话，以后凡是给他的印刷订单，一律免收制版费。

自此，张先生的生意红火起来。因为第一次合作的那个客人，是一家大型公司的采购，这位客人告诉很多朋友，说虎门市场有一家店，报价比同行都低，而且交货及时，保质保量，服务又好，免收制版费。一传十，十传百，很多客人都慕名而来，一试果然如此，张先生就有了很多回头客，生意更加红火。

至于张先生6块钱接了人家8块钱才肯做的生意，在别的老板眼里，绝对是亏本的买卖。然而，张先生却绝不亏本。有一次，张先生与好友喝酒，酒至半酣，好友问起他为什么报价那么低，张先生笑言：“我给客人报价6块，别人给我报价一块八，中间我净赚四块二呢！”好友很惊讶：“一块八的报价？虎门还有这么低的报价？”张先生嘿嘿一笑：“这你就知道了，这就叫信息。谁拥有最有价值的信息，谁就拥有高额回报和财富。虎门镇没有这样低的报价，但不代表别的镇没有。我给一块八的报价，在有些人眼里，已经算是高价了。”好友大为吃惊，接着问：“按照业内规定，大家都收客人制版费，唯独你不收，为什么呢？”张先生耸耸



肩，笑道：“很简单，因为别人从来没向我收过制版费。”

好友转而笑问，“谁给你那么便宜的价钱啊，能带我去看看么？”张先生大笑，连连摆手：“别套我话，别套我话，这是独门秘笈，生财之道，致富之路，商业机密。这样的信息，打死我也不说，喝醉我也不说！”

瞧，这就是信息的价值，故事中的主人翁正是掌握了低价印刷的信息，才得以获得更丰厚的利润。信息是发财致富的重要保障，也是创造财富的灵魂所在，只有掌握了信息，才能获得更多的机遇，才能为我们带来希望，获得财富。

第四节 梦想有多大财富就有多大

梦想的力量是无法估量的。梦想有多大，力量就有多大，你实现梦想的可能性就有多大。美国发明家爱迪生，梦想发明一盏用电控制的灯，前前后后曾经历了 10000 多次的失败，但他仍然坚持梦想，最后终于将它变成了实实在在的现实。美国莱特兄弟从小就梦想能有一架在空中飞行的机器，后来，他们发明了世界上第一架载人动力飞机，现在，全世界都能感受到他们的伟大梦想带来的影响。意大利无线电工程师马可尼梦想着找到一种方法，以控制空气中的无形力量，他的梦想没有落空，现在全世界每一台收音机、电视机都是他这个梦想的结果。在通往财富的道路上，梦想同样重要，梦想有多大，财富就有多大。

世界电脑奇才比尔·盖茨 7 岁时，喜欢读《世界图书百科全书》，小小的他把这本书一字一句地从头读到尾。读完这本书，小盖茨突发其想：人类历史将越来越长，那么以后的百科全书不是越来越大越来越重了吗？能有什么办法把书缩小，制造一个火柴盒那么大，又能包罗万象，把一大



第八章 理财也是理人生

本百科全书都收进去的东西呢？正是这个奇妙的思想火花，促使他产生了自己制造“电脑软件”的梦想。为了实现这个梦想，盖茨从哈佛大学辍学，建立了微软公司。之后，在通往“微软帝国”的辉煌大道上，盖茨用心血和汗水、用非凡的事业心和进取心，把儿时的梦想变成了现实，创造出了这个世纪最美丽的财富神话。比尔·盖茨创造了财富奇迹，在他 39 岁时就成了世界首富，并连续 13 年荣登《福布斯》财富榜榜首。

财富始于梦想、源于梦想，梦想追赶着财富、创造着财富。有了梦想才能更靠近财富，梦想有多大财富就有多大。这就好像制造机器和建造楼房，没有事先设计好图纸，机器是造不出来的，楼房也是建不起来的。正如一位哲人所说：“没有春天的播种，就没有秋天的收获；没有梦想的萌发，就没有后来的成功。”在当今这个充满竞争的社会里，如果没有梦想指引，就很难有立足的勇气和动力，更别说拥有很多的财富。人们只有靠梦想的帮助和指引，才能克服一个又一个的困难，实现一个又一个的愿望，做到与飞速发展的时代同步，与日益进步的社会同行，并收获财富。

法国国宝级导演吕克·贝松曾这样说，“梦想对一个人来说，就相当于汽油对汽车一样。在世界上任何一个国家，任何一种政权下，谁都不能阻碍你去梦想，这是一种难以置信的力量。即使你被关在一个很小的囚室里，什么都不能做，但是谁也不能阻止你去梦想。”吕克·贝松 1959 年 3 月 18 日生于法国巴黎，幼年的理想是做一名潜水运动员和航海家。但是，17 岁时的一次潜水事故，打破了他的童年梦想。贝松很快调整了自己人生的目标，决心做一名电影制片人。19 岁那年，他来到美国洛杉矶，学习了 3 个月的制作课程，并开始拍摄一些试验短片。他从最底层的小工做起，摸爬滚打，4 年后成立了自己的电影公司“皇太子影片公司”。吕克·贝松在初出茅庐之时曾遇到过无数次的失败。常常，他满怀热情拍摄出的作品换来的却是票房不佳、竞争对手对自己的鄙视以及影评人尖酸刻薄的批评。1983 年，24 岁的吕克·贝松拍摄了自己的电影处女作《最后的战斗》，这部多次获奖的黑白、宽银幕的无声科幻片，是吕克·贝松以极低的成本拍成的。吕克·贝松向世人证明了，在法国，即使没有受过



让理财成为一种习惯

专业的电影教育，找不到投资，依旧可以拍出与众不同的电影。也正因如此，吕克·贝松曾经被奉为法国年轻导演的开路先锋。吕克·贝松先后拍摄了《碧海蓝天》、《这个杀手不太冷》、《第五元素》、《亚瑟和他的秘密王国》、《阿黛拉的非凡冒险》等影片，其中《第五元素》耗资1亿美元，是法国有史以来耗资最为庞大的电影，而《亚瑟和他的秘密网络》，全球票房收入1亿美元。吕克·贝松终于实现了自己的梦想，造就了非凡的财富！

由此可见，梦想的力量是无穷无尽的。梦想是建设财富大厦的蓝图，梦想是指引财富之路的一盏明灯，梦想是对未知财富的一种探索，梦想是实现财富目标的一种力量。有梦想的人是值得尊重的，梦想有多大，财富就有多大。

第五节 知识就是财富

美国未来学大师阿尔文·托夫勒认为人类有三波文明：“第一波文明为农业文明，第二波文明为工业文明，第三波文明为知识文明。”农业时代靠体力、重结果，一分耕耘一分收获。工业时代一半靠体力、一半靠脑力，强调一味的努力不如有效的努力，也就是一份耕耘多分收获。如今，人类社会发展到现在，已经进入了智慧时代，也就是第三波文明。以脑力挂帅，活用科学与人文，重视本质，强调有效的努力不如正确的努力，最终达到一分耕耘无限收获！有人说：“一个人能够拥有一座头脑里的金矿，远远胜过拥有一座真正的金矿。”的确，真正的金矿总会有挖空的那一天，而头脑里的金矿，永远也挖不尽、挖不空。头脑里的金矿就是知识。

从茹毛饮血的远古到高度文明的当代，每一次社会的进步，无不显示着知识的巨大作用。知识的进步，推动了历史的发展，促进了人类的文



明。当今世界流行这样一种说法：看一个国家、一个民族是否繁荣、富强，就看这个国家、这个民族的人民的文化知识水平。中国历史上的唐朝，之所以成为古代中国的鼎盛时期，除了皇帝的开明之外，最主要的原因就是当时各行各业的科学技术都得到了充分的发展，中国人才济济，国力强大、威震四海。因此，知识就是财富，古人云，“书中自有黄金屋，书中自有颜如玉”，知识就是创造财富的力量。

计算机专业毕业的张先生，毕业后去了一家 IT 公司，他从技术做起，仅用了 3 年时间就做到了主管。3 年中，张先生一刻也没放松过对知识的学习，他先后考下了计算机专业 Java 认证、Oracle 认证和 SAPR/3 认证，还学习了基础日语和基础法语。一次偶然的机会，张先生得到了一个参与国际项目的机会，正因为有齐备的专业资格认证证书，有非英语类语种的基础识读能力，张先生顺利地完成了这个国际项目，得到了大家的一致好评，从而在不久后的竞聘上岗中，得到了广泛的拥护，顺利升迁，别说奖金了，仅仅是工资，就一下子翻了两倍。张先生的成功，证实了知识的力量，知识，同时也是财富迅速增长的力量。

要实现财富梦想，只有专业知识还不够，还要学习理财投资的知识。只有理财，才能让财富不断增值；只有投资，才能让“钱生钱”。那么理财知识主要有哪些呢？

第一，理财的定义与目的。通俗地说，理财就是以“管钱”为中心，通过抓好攒钱、生钱、护钱三个环节，管好现在和未来的现金流，让资产在保值的基础上实现稳步、持续的增值。理财的最终目的是实现财务自由，让生活更加幸福更加美好。

第二，理财的规划和步骤。理财规划是指用科学的方法制定一套切合自己的理财方案，主要包括现金规划、消费规划、教育规划、保险规划、税收筹划、投资规划、养老规划、财产分配与传承规划等，以期最终达到终生的财务安全、自主和自由的过程。而理财的步骤，首先要回顾自己的资产状况，包括存量资产和未来收入的预期；其次，设定理财目标，从具体的时间、金额和对目标的描述等来定性和定量地清理理财目标；再次，



让理财成为一种习惯

估测自己的风险承受能力，在此基础上确定投资方向；最后，进行战略性的资产配置，组合投资。

第三，理财的方法与工具。理财的方法，可分为储蓄和投资两种。储蓄工具主要有活期储蓄存款、整存整取定期储蓄存款、零存整取定期储蓄存款、存本取息定期储蓄存款、整存零取定期储蓄存款、定活两便储蓄存款。投资工具大致可分为个人资产品种和个人负债品种，个人资产品种有共同基金、黄金、股票、债券和人寿保险；个人负债品种有个人住房抵押贷款、个人消费信贷等。

第四，理财的风险与管理。理财风险是指在特定时间内、特定情况下，某种收益或损失发生的不确定性。随着社会的发展和科技的进步，现实生活中的风险因素越来越多，在理财时，一定要做好风险预测和风险防范。理财管理的总原则是：以最小的成本获得最大的保障。理财管理是一个长期的艰巨的工作，只有持之以恒、锲而不舍，才能够取得理财的成功。

中国有句老话，活到老，学到老。300年前，培根就说过“知识就是力量”，那么，300年后的今天，我们可以说，知识就是财富。知识，有助于我们在困境中生存；知识，有助于我们在顺境中踏实；知识，有助于我们在快乐中进步；知识，有助于我们在烦恼中安静。正如马克思所说：“与其用华丽的外衣装饰自己，不如用知识武装自己。”所以我们要用知识武装自己，学习更多的专业知识和理财知识，为人生创造更多的财富。

第六节 打造个人财务的诺亚方舟

诺亚方舟，出自基督教《圣经》的《创世纪》和亚伯拉罕诸教中，是



第八章 理财也是理人生

一艘按上帝指示而建造的大船。据《创世纪》形容，诺亚方舟可以盛载被上帝选中的人——诺亚和他的家人，以及世界上各种陆上生物，以躲避一场上帝因故而造成的巨大的洪水灾难。传说中，这条船花了 120 年才建成，巨大而牢固。传说，有了诺亚方舟，不管多大的灾难都不怕，因为诺亚方舟可以载我们迅速逃离苦海，所以，为了让我们的财富稳固发展、风雨不惧，我们必须打造一艘个人财务的诺亚方舟。

著名财商教育专家、日裔美国人、《穷爸爸富爸爸》的作者罗伯特·清崎曾说，“无论现实世界的股票是跌是涨或是股市发生了什么，也无论家庭、学校和企业等避难所之外的世界发生了什么，我们都要做好准备。”2007 年，从美国次贷危机开始蔓延形成的全球金融风暴，打垮了很多企业和个人，这让我们不得不警醒，正如诺亚在沙漠中打造了方舟，我们也有必要尽早为自己的人生和为家庭的财务，打造一只属于自己的诺亚方舟。

那么，我们应该如何打造个人财务的诺亚方舟，给自己的物质财富建造一艘牢固的急救大船呢？

首先，掌控财务命脉。

要打造个人的诺亚方舟，就要先学会控制自己的财务命脉。掌控财务命脉，不仅仅需要合理消费、节省支出、认真记账、合理投资，还要时刻明确个人的财务报表，明确个人的专属资产和专属负债。只有这样，才能够对自己的经济状况心中有数，才能够根据自己的个人理财目标和外部环境，随时调控自己的储蓄和投资，积极应对外界的经济压力和生活的突发事件。

其次，合理配置资产。

资产配置之所以必要，原因在于投资者无法准确预测每一类资产的未来走势。将全部资金都投资于那些涨幅最大的领域显然更有利，然而这在事实上是不可能做到的，因为任何收益丰厚的投资，都伴随着巨大的风险。合理资产配置，就是把资产分作两部分，一部分做安全性投资，一部分做风险性投资。安全性投资主要有：现金、定存、货币式基金等，称为 A 类资产。风险性投资主要有：债券型基金、债券指数基金、股票债券



让理财成为一种习惯

等，称为B类资产。合理配置资产，才能够确保在市场急剧变化时，你的财产不会受到巨大的影响，可以尽量维持保本甚至小幅增值。

最后，预设投资状况。

美国成就最高的公民之一巴克敏斯特·富勒，他拥有很多项经济专利，他对“预设”有独特的理解，他说：“你无法质疑自己潜意识中的预设。”在商业和投资领域，很多人一赔再赔，就是因为他们没有意识到自己的潜意识会对某些事情做出预设。预设我们的投资状况，其实就是对个人的投资进行预设，推测出最大可能的结果。一般来说，大家可以推测出一个最坏的投资结果，如果自己有承受能力就可以放心大胆地去投资。为了做好投资预设，我们应当提前调查市场、了解市场、认清市场，以确保自己的投资预设基本符合市场的发展趋势。

第七节 创意是财富的“金手指”

什么是创意？创意是一种拓展智能，破旧立新的创造；创意是一种超越自我，超越常规的引导；创意是智能产业神奇组合的经济魔方；创意是投资未来创造未来的过程。简言之，创意就是具有新颖性和创造性的想法。从商业角度讲，“把任何想法都转化成效益”就叫创意。英国“创意产业之父”约翰·霍金斯在《创意经济》一书中明确指出，全世界的“创意”经济每天创造220亿美元，并正在以5%的速度递增。创意可以带来效益，进而创造财富。创意不占资源，没有污染，能够提供广泛的就业机会，并创造出巨大财富。因此，我们可以说，创意是财富的金手指，没有创意就无法创造财富。

清朝的时候，扬州城有个书生叫楚雁鸣，他出身于中产家庭，从小母



第八章 理财也是理人生

亲亡故，父亲楚大友是个小商人。楚大友最大的心愿，就是儿子楚雁鸣能够考取功名、光宗耀祖。然而，楚雁鸣对功名却毫无兴趣，相反对琴棋书画倒是情有独钟，尤其是对画画兴趣甚浓。在当时的扬州文艺圈里，楚雁鸣也算是小有名气。在当时，徽州人刘虎在画坛上颇有成就和建树，刘虎人称“虎王”，画虎的技艺炉火纯青、出神入化。相传有人病入膏肓，多方求医均不见效，一寺庙方丈出一奇方，但是必须用虎骨作药引，虎骨难寻，病人家属便从刘虎画的猛虎图中，取出一只虎脚作为药引，结果疗效神奇，病人大病渐愈。当然，这不过是传说，然而楚雁鸣却因此颇为崇拜刘虎，一心想成为刘虎那样的虎王。于是，楚雁鸣告别家人，只身到徽州去找刘虎求教。

没想到，楚雁鸣非但没能见到刘虎，反而在刘虎的家门前被家丁羞辱。楚雁鸣没有气馁，在徽州住了下来，四处寻找途径临摹刘虎的作品。功夫不负有心人，几年后，楚雁鸣临摹刘虎的作品，已达到了以假乱真的地步。刘虎也听说了楚雁鸣其人，于是刘虎勾结县官把楚雁鸣抓了起来，并剁去了他右手的三个手指。祸不单行，家乡又传来噩耗，楚大友因经营不善，家道中落，辞世而去。

无奈之下，楚雁鸣携妻隐遁到了苏州。楚雁鸣的妻子见楚雁鸣一蹶不振，就劝他：“你为什么非要和刘虎比画虎呢？右手手指没有了，你可以用左手画，他不让你画虎，你可以画猫啊！”一句话点醒梦中人，楚雁鸣从此靠左手作画，潜心研究画猫技艺。就这样，楚雁鸣经过数年苦练，终成一代大师，人称江南猫王，其声望远远超过了刘虎，其财富当然超过了父亲楚大友。

由此可见，创意是财富的“金手指”。一个好的创意，抵得上数年的努力；一个好的创意，能带来无穷的财富。创意的魔力，常常令我们惊叹不已。

在欧洲，富人们除了喜欢昂贵的私人飞机和价值上百万的纯种马之外，更以能亲手酿造出高品质的葡萄酒为荣，因为这不仅说明你是一个热爱生活的人，更能显示出一个人的生活品位。就连 Vens 石油公司总裁、



让理财成为一种习惯

法国飞机制造公司空中客车公司的老板，甚至连法国前总统希拉克都酷爱亲手酿造葡萄酒。中国人是否也能过一把这种贵族式的“酿酒瘾”？海归女孩孙美娟，就是靠这一绝妙创意，在短短几年内，赚到了数百万元的财富！

2004年初，孙美娟从巴黎毕业回国，在上海衡山路接手了一家因经营不善而即将倒闭的酒吧。经过两个月的精心装修，上海首家“酿酒屋”横空出世，在这里，大家可以买现成的红酒喝，也可以体验自酿的乐趣。“酿酒屋”一开张，便吸引了成千上万的中外白领。大家不仅以亲手酿制红酒为荣，还纷纷请自己的朋友们来一起品尝自己酿制的红酒。随着知名度的提高，每逢周末和节假日，一些外国人也三五成群来到“酿酒屋”，一起酿制葡萄酒。有的是年轻情侣，有的是拖儿带女，好不热闹。看到“酿酒屋”的生意如此红火，就连一些高档酒吧的老板都羡慕得眼红。半年后，孙美娟一算账，自己都吓了一跳：短短半年，她竟然赚了26万元！如今，孙美娟已经拥有了数百万元的财富，她正准备开办自己的葡萄酒公司呢。这就是创意的魔力，好的创意就意味着巨大的财富。

亿万富翁并非天生具有赚钱的禀赋，只是他们善于发掘创意，并将创意转化为现实生产力，进而创造财富。华特·迪士尼，就把一部动画扩展到了电影、主题公园，甚至是手表、服装产业；而“英国设计之王”詹姆斯·戴森，就是凭借一台真空吸尘器的创意发明而一跃成为亿万富翁的。创意，由于新颖、具有创造性，所以可以吸引大众；创意，因为可以付诸实践、可以转化为生产力，所以可以带来效益、创造财富。要想成为亿万富翁，我们就要不断发掘创意，在创意中寻找财富契机。



第八节 职业规划 VS 财富规划

一个人，如果没有殷实的家境，没有显赫的背景，没有比尔·盖茨或者巴菲特的头脑，要在短时间内暴富几乎是不可能的。不过，这并不意味着他就不能有追求财富的梦想。追逐财富是每个人都拥有的权力，虽然一步登天不可能，但如果按照自己的财富梦想，一项项实施规划，还是能够稳步向财富靠近的。

纵观全球的财富巨人，几乎每个人都在自己的职业领域做得相当出色。从小就开始炒股的巴菲特，他的终身职业就是“股票”，如今被人尊称为“股神”；盖茨从自己的优势专业计算机出发，创造了全球最大的电脑软件提供商微软公司；蒸汽机技术师福特，沉迷研究汽车，最后建立了世界上最大的汽车生产企业之一福特公司。可见，财富的多少很大程度取决于你在职业领域中的成就。由此，我们可以得出结论：想要实现自己的财富规划，一定要同时实施职业规划。只有做好职业规划，才能创造更大的财富。

当然，亿万富翁之所能够成为亿万富翁，除了能够在职业上取得巨大成就之外，还有另一个秘诀，就是他们都有良好的财富规划。

20 世纪 60 年代的“石油怪杰”保罗·盖帝曾说：“如果能计算出一个人的财富，那么他就不能算是真正的富有。”有人通过分析发现，那些亿万富翁们所拥有的财富，数目常常是令人难以置信的。我们甚至很难真正计算出来他们所拥有的全部财富，因为他们拥有各种复杂的股票组合和许多随时可能飙升的房产，所以他们的财富无法计算。这些股票和房产，正是他们通过财富规划，经年累积起来的。



综上所述，想要实现个人的财富梦想，我们应该尽早并及时树立“双轨制”的财富意识。所谓双轨制，就是指职业规划和财富规划并行，两条腿向财富迈进。

在这本书的前面，我们已经就财富规划做过详细的论述。首先，要学会严控支出，养成良好的消费习惯。其次，在年轻时，因为风险承受能力较强，可尝试高风险高收益的投资，例如股票型基金、股票、黄金投资，这样做的目的不仅仅是为了财富的增值，更重要的是积累了投资经验。再次，随着年龄的增长，家庭的组建，投资应趋向稳健，充分重视孩子的教育基金和家人的保险养老。最后，对自己和家中老人的养老生活进行理财规划。

这里要详述的，就是职业规划。简单来说，个人职业规划分为以下五个阶段：

探索阶段：即学生阶段。这个阶段的主要目标是发现兴趣，学习知识，开发工作所需的技能，同时也发展价值观、动机和抱负。

进入阶段：即应聘阶段。这个阶段的主要目标是进入职业市场，找到工作，成为单位的新雇员。

新手阶段：即实习阶段。在这个阶段要了解单位、熟悉操作流程，接受组织文化，学会与人相处，并且承担责任，发展自我，展示技能，并培养自己在某个领域的创造能力和革新精神。

持续阶段：即任职阶段。在这个阶段，主要目标是选定专业领域，保持竞争力，继续学习，力争成为该领域的专家，确认自己的地位，开发长期的职业计划，寻求家庭与事业的平衡，寻求职业和财富的平衡。

发展阶段：即高层阶段。在这个阶段，职业生涯已经接近顶端，此时的主要目标是再度评价自己的才能、动机和价值观，进一步明确个人职业抱负和个人前途，选择是成为单位的高层还是自主创业，选择是安稳停滞还是寻求更大的挑战。从而确定更高的职业目标和财富目标。

总之，每个人都必须两条腿走路，要想成为亿万富翁，就要职业规划 and 财富规划双轨制并行，只有这样，你才能成功迈向财富之路。



第九节 “微利”时代，另辟蹊径 乐享理财人生

这时一个微利的时代，期望通过某种途径一夜暴富，不仅是不现实的梦想，也无利于一生的理财计划。所谓微利，就是微薄的利润和微小的收益。特别是近几年，在金融危机的影响下，从高利润时代走进微利时代已是全球的大势所趋。微利时代，各个公司企业竞相开源节流，企图以最小的成本获取最大的收益；作为个人或家庭，更应该缩减开支，另辟蹊径乐享理财人生。

“微利”时代，减少开支是最简单的理财方法。在日常生活中，没有必要的支出，最好能省就省。尽量少去餐馆，自己在家做饭，这样既可以烧得一手好菜，又保障了饮食的安全卫生。尽量少去专业的美容院、健身俱乐部做健身美容。其实出去散步、跑步，和家人朋友一起到户外打羽毛球、踢踢足球，也是不错的健身项目，既锻炼了身体，也促进了友情和亲情。而美容，很多时候可以自己做，在家里自己调制一个蜂蜜鸡蛋的面膜，在自家的浴缸里泡一个牛奶浴，比美容院里更加实惠，更加有效。户外运动和合理膳食，都是节约资金、强身健体的好办法。而在生活的其他方面，比如上网、用水、用电，都可以省出小钱来，看起来这些都是小钱，可如果每项都能够减少开支，那么一生就能够省出很多钱。

增加保本理财产品，也是微利时代的好选择。“微利”时代，资产配置应以稳健为主，增强抗风险能力。微利时代，不仅仅人们的收入“缩水”，就连理财投资市场也难免遭殃。前几年，受益于资本市场的火爆，各类投资理财产品的收益率一路走高，理财市场一度出现“暴利时代”。



如今，“暴利”已经消散，随着全球金融危机的蔓延，随着股市的低迷和全球银行业的降息，理财市场也进入了“微利时代”。“微利时代”，投资理财最需谨慎，要严格考察投资收益率的稳定性，而不必太介意投资收益率的高低。巴菲特说过，成功的秘诀有三条：第一，尽量避免风险；第二，尽量避免风险；第三，坚决牢记前两条！“微利”时代，更应该注重风险控制，在选择理财产品前，一定要反复比较理财产品的风险大小。

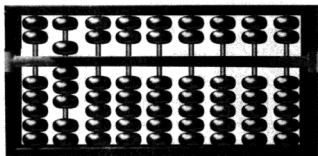
在“微利”时代，一定要谨防工作波动，建议暂缓跳槽。“微利”时代，任何工作都不可能有多大的暴利，大家应该先安安心心地工作。“微利”时代，大小公司都在开源节流，很多公司都在裁人，招人的不多，加薪的也不多，所以跳槽未必能拿到理想的工资，反而会影响自己眼下的收入，甚至可能因为跳槽失败而造成失业。

其实，“微利”时代也有很多便利可寻，很多消费产品会相应降价，比如专业学习班的学费会相应下降，技能培训的费用也会有一定的折扣，还有很多低价机遇，都可以充分利用。比如房子降价，婚宴打折，购物返券等，所以，“微利”时代，只要你另辟蹊径，就能乐享理财人生。

微利时代已经来临，社会大趋势已经不可扭转，与其忍受，不如享受。生活中，最不缺少的就是抱怨，最缺少的就是另辟蹊径的消费创意，所以，不要怨恨微利，要利用微利。在人生的理财之路上，我们会遇到各种各样的麻烦、各种各样的问题，微利时代不过是其中一个阶段而已，在这个阶段，另辟蹊径乐享理财人生，才是最和谐最温暖的理财之道。

第九章 理财从娃娃抓起

在中国，自古以来金钱就被称为具有“铜臭味”的“孔方兄”，所以，“精打细算”的事，很多家长都认为没有必要让孩子知道。但国外亿万富翁们的想法却正好与中国父母的想法相反，美国石油大王洛克菲勒要求自己的孩子从小就接受节约教育和劳动教育，以培养他们“财富是劳动所得”的财富观；美国钢铁大王卡内基则经常对自己的孩子说：“你们应该牢记最能打动商人的心的，不仅是价格，还有情感。”所以他的孩子从小就知道赚钱的秘诀在于以情动人；美国 IBM 的前董事长沃森，为了培养孩子良好的理财习惯，从儿子读初中时，就要求他每周都做好零花钱支出计划。这些，就是亿万富翁的理财教育。理财，只有从娃娃抓起，才能养成一生的良好理财习惯，所以，中国的父母也要教孩子学理财，教育孩子们从小节约花钱，长大轻松赚钱。





第一节 如何向孩子讲述“钱”的意义

钱是什么？这对每个成年人来说，都不是问题，然而，对于孩子们来说，却是个足以让他们想破小脑袋的大问题。钱到底是什么？是零食？是玩具？是画册？还是那一张张花花绿绿的纸片？做父母的，又应当如何向孩子讲述“钱”的意义呢？

让我们先来看看兰兰的妈妈是如何做的。

兰兰的妈妈从兰兰两岁时，就开始教兰兰认识钱。刚开始，兰兰分不清钱的面值，总觉得只要是钱，就能买到东西！妈妈就常常把钱包里的人民币拿出来，让兰兰认识各种面值不同的纸币。妈妈先教兰兰认识面值最大的 100 元人民币，接着认识 10 元人民币和 5 元人民币，最后认识 1 元人民币。为了让兰兰识别钱的大小，妈妈教兰兰玩“由小到大”的排序游戏，既能认识数字，又能认识颜色。

认识了钱之后，妈妈就带兰兰去逛超市，妈妈让兰兰自己选择商品，然后让兰兰自己拿钱去结账，这样，兰兰就感受到了金钱的实际意义。后来，妈妈渐渐把让兰兰去结账，改成购物前交给兰兰一定数额的钱，让兰兰自主支配。第一次，妈妈提前给了兰兰 10 元钱，并告诉兰兰：“今天妈妈就带了 10 元钱，想买什么，你自己去挑吧！”结果那次，兰兰挑了一个 58 元的挖土机玩具，营业员阿姨微笑着对兰兰说：“宝贝，你的钱太少了，不够买这辆挖土机！”兰兰才意识到购买挖土机玩具需要的钱，比妈妈给自己的钱要多。最后，兰兰放弃了挖土机，挑选了一瓶酸奶和一袋饼干。当营业员阿姨笑着说，“宝贝，这次足够了”，还找了零钱给兰兰时，兰兰特别高兴，她第一次享受到了“量入为出”的乐趣。后来，妈妈每



第九章 理财从娃娃抓起

次去超市，都给兰兰一定数额的钱，让她自己根据需要挑选自己喜欢的商品。如今，兰兰不仅能够充分认识“钱”的意义，还用自已的零花钱买了一个储蓄罐，她学会了“精打细算”，她打算用攒下来的钱，请幼儿园的小朋友胖胖去公园坐过山车，还要给即将过生日的妈妈买一份礼物呢。

可见，兰兰的妈妈，通过循序渐进的金钱教育，让兰兰明白了金钱的意义。

那么，向孩子讲述“钱”的意义，到底应该从哪些方面入手呢？

首先，向孩子讲述“钱”的现实意义。

“钱”的现实意义，就是它的购买能力。在购买日常用品时，家长可以让孩子自己拿钱去买商品。特别是在买玩具、文具、漂亮衣服等儿童用品时，如果孩子全程介入，他将会对购买的过程有一个很深的印象，他将会发现：钱真是个好东西，可以换来很多自己喜欢的商品，这样，孩子就会对钱感兴趣了。

其次，向孩子讲述“钱”的分享意义。

了解了钱的重要性，家长还要防止孩子变成“小财迷”，要让孩子学会把钱拿出来和大家分享，一起体会由此而“买来”的快乐。比如，当家长给长辈，诸如孩子的爷爷、奶奶、外公、外婆等购买节日礼物或生日礼物时，可以带上孩子，告诉他这份礼物会让老人很高兴，并且让孩子亲手送给他们，让孩子体味到老人对他的赞美与夸奖！这样，孩子在享受褒奖的同时，就能体味到分享金钱的乐趣。

再次，向孩子讲述“钱”的理财意义。

钱的理财意义，家长可以先从“钱生钱”开始向孩子讲述。家长可以帮孩子把他们的第一笔个人财产——压岁钱存进银行，最好是一个整数，方便孩子记住它。半年或一年后，家长再带孩子去查看这座“小金库”，当发现钱突然间变多了一点之后，家长就可以向孩子解释什么是利息，为什么钱会生出钱。家长还可以和孩子一起玩一些电脑游戏，比如大富翁系列，这类游戏里面模拟的股市涨跌、地皮升值等情节孩子很容易接受，通过家长的讲解，孩子们就可以轻松了解理财投资。



第二节 想致富就要从小学理财

有研究表明, 5 ~ 12 岁是少儿理财教育的关键时期。在这个阶段, 孩子的金钱观和消费观尚未形成, 如果认真教育, 就能够树立正确的理财观。在这个时期, 如果教育孩子学会安排 10 元钱的用途, 那么以后给他 100 元、1000 元, 甚至更多的钱, 他都能游刃有余地处理好。

在西方发达国家, 绝大部分家庭从小就开始对孩子进行理财教育。普遍适用的少儿理财教育课程为: 3 岁, 教孩子辨认硬币和纸币; 4 岁, 教孩子明白, 我们无法把商品统统买回家, 必须在购买时做出选择; 5 岁, 教孩子认识钱币的等价物, 例如: 25 美分可以打一次投币电话等; 6 岁, 教孩子知道钱是怎么来的, 绝对不是从天上掉下来的; 7 岁, 教孩子学会找零钱; 8 岁, 教孩子看懂商品的价格标签; 9 岁, 教孩子明白, 可以通过做额外工作赚钱, 比如替妈妈洗碗替爸爸擦皮鞋, 并学会把赚到的钱存到储蓄账户里; 10 岁, 教育孩子学会单独制定个人一周开销计划, 并且学会在购物时比较价格; 11 岁, 教育孩子懂得每周节省一点儿钱, 以备在有大笔开销时使用; 12 岁, 教孩子单独制定并执行一个月的开支计划, 教孩子懂得并正确使用银行业务中的术语, 比如银行卡、活期存款、定期存款等。这套理财教育课程, 值得中国家长借鉴。

在中国, 孩子从小学会的并不是理财, 而是跟父母要钱要东西。我们能够看到, 在现实生活中, 很多孩子一进超市、商场, 就开始指手画脚地跟父母要这要那, 如果家长不能够满足孩子的要求, 孩子就会哭闹, 甚至赖着不走。对于孩子们这些奢侈浪费、没有消费观念的行为, 家长们应当从小预防并及时杜绝。中国家长们, 一定要培养孩子们的理财观念, 让



第九章 理财从娃娃抓起

孩子们及早明白，财富并不是天上掉下来的。没有一个亿万富翁是靠运气发家致富。香港首富李嘉诚靠的是多年的辛劳和投资，股神巴菲特靠的是多年的坚持和稳健，就连世界首富比尔·盖茨靠的都是科技的力量，而绝非财运。说到底，天上不会掉下来馅饼，要想发家致富靠的还是理财。中国的家长们一定要明白：要想让孩子们长大后吃不愁穿不愁，一生幸福无忧，仅仅依靠自己留给他们财富，或者依靠培养他们某种技能和本领，还是远远不够的，必须让孩子们懂得金钱来之不易，培养孩子们合理的消费观念，让他们从小学会理财。

北京的小姑娘雯雯，从6岁起，就被妈妈带着去逛街购物。妈妈教她“怎样花钱”、“如何花才算是花对了”。很多有钱人为什么会觉得累？因为他们的财务并不自由，所以理财教育很重要。雯雯的妈妈希望自己的孩子以后能够让钱为生活服务，而不是让生活为钱服务，因此她早早就开始教雯雯如何正确花钱，帮助雯雯尽早树立正确的消费观和理财观。

很多时候，人缺少的往往不是钱，而是一种观念。从雯雯8岁起，雯雯的妈妈就开始给她一些零花钱自己支配，并告诉她：“你可以拿它买笔记本，买零食，也可以把它攒下来，爸爸妈妈让你自己做主，但是爸爸妈妈不会再给你买玩具和童话书，如果你自己喜欢，就攒下零花钱自己去买。”跟妈妈逛街购物了两年，雯雯对消费和理财已经深有体会，知道自己只能够选择购买一些东西，最后，雯雯决定忍痛割舍最喜欢吃的糖果，攒钱购买哈利·波特系列小说。

9岁时，雯雯的妈妈开始给女儿包压岁钱，并要求女儿雯雯对每分钱的去向做详细的记录，每天要记账，每周还要写一篇记账周记。每日记账时，要将每一笔零花钱的来龙去脉都清楚地记录下来，而周记则主要用来对她每周的花钱情况进行核查，看哪些钱该花，哪些钱不该花，哪些钱花多了，哪些钱该花而没花出去。当然，妈妈会对雯雯进行“理财”指导。

2010年春节，是雯雯最高兴的一个春节。她把自己积攒一年的零花钱和春节的压岁钱凑到一起，不仅买到了自己向往已久的哈利·波特系列小说，并且还买下了电影哈利·波特的全套DVD光盘，这套图书和光盘，



不仅令雯雯在同学中出了一个大大的风头，而且还令雯雯充分体验到了理财的成就感和自豪感。

从上面的案例可见，从小教孩子学理财，能够大大地提高孩子们的财商。所谓财商，就是理财商数，即 FQ。FQ 是继 IQ（智商）、EQ（情商）后逐渐兴起的一个新词汇。FQ 的高低，决定了是否能利用好手中拥有的资产，做好资源配置，完成财富累积，最终决定了未来生活的富足程度。因此，培养 FQ，对于孩子来说极其重要。

第三节 教孩子及早树立正确的金钱观

在北京某小学的一堂书法课上，老师提议，大家一起去参观中国著名画家徐悲鸿的纪念馆。听说要出去玩，孩子们都兴奋起来，这时，有一个小男孩大声发问：“老师，是免费参观吗？”他的话音刚落，老师和其他孩子便笑成了一片。老师笑着调侃他：“你的经济意识倒挺强，还知道免费？”这个小男孩马上自豪地说：“我怎么就不知道呀！我妈平日里总说现在的虚假广告太多，要是真的免费就去，否则一律不参加！”老师一时语塞。老师的提议是带孩子们去参观徐悲鸿纪念馆，那里是中小学生学习道德学习基地，没想到竟然被孩子用完全金钱化的衡量标准——“免费与否”，来衡量了徐悲鸿纪念馆的文化价值！

由此看出，金钱观的正确与否，将直接影响孩子们的人生观和价值观。因此，做父母的一定要及时帮助孩子树立正确的金钱观。只有从小树立了正确的金钱观，长大后才能够以一颗平常心对待金钱、处理金钱；只有从小接受了正确的金钱观的教育，成人后才能够走在正确的财富轨道上，不偏不倚地奔“钱”程。



第九章 理财从娃娃抓起

那么，面对这个纷繁的世界，父母应当如何帮助孩子树立正确的金钱观呢？

第一、让孩子理解“金钱究竟是什么”。

金钱是安身立命的基础条件，是幸福生活的必要条件，但拥有金钱并不等于拥有成功，也不等于拥有幸福。世界上有很多物质富裕而精神空虚的富人，他们整天追逐“孔方兄”，为金钱的得失忧心忡忡，没有心情和时间去享受幸福。世界上也有很多物质简单而精神富有的穷人，他们没有太多的钱财，却拥有亲情、拥有悠闲、拥有快乐、拥有时间。做父母的一定要教育孩子明白，金钱是生活的必需品，却不是生活的唯一目标，金钱是我们必须的追求，却不是人生的最终追求。

要让孩子明白这些道理，最好的办法是给孩子讲与金钱有关的故事。比如中国神话故事里的“马良”，他拥有可以画金成真的神笔，却没有刻意追求钱财，每天过着开心快乐的幸福生活；而贪心的财主一心想得到金山，囚禁马良给他画画，最后却落了个悲惨的下场。

第二、让孩子懂得“金钱是劳动所得”。

如今的孩子，大都是独生子女，大都出生在“4+2+1”家庭，集万般宠爱于一身，大都是要什么，家长们就给买什么，这就很容易让孩子们感觉钱来得很容易。父母们应该尽早让孩子懂得“金钱是劳动所得”，要想花钱随意，就要努力劳动。

比如孩子看中了一件较贵的玩具，向家长讨要，家长就可以予以拒绝，告诉孩子：“这件玩具太贵了，妈妈挣的钱还不够，等妈妈挣够了钱再给你买！”这样，孩子既能知道“家里的钱是有限的”，又能感受到“钱是劳动所得”。此外，家长还可以让孩子学做家务，按时按量给孩子适当的报酬，这种方法能够有效地建立起孩子们“金钱是劳动所得”的观念。

第三、让孩子了解“金钱要有效使用”。

孩子跟家长逛街，常常看见什么就要什么，既不知道根据需求来购买，也不知道购买前货比三家。遇到这样的情况，家长们一定要严格控制，认真监督。让孩子了解“金钱要有效使用”的观念。



让理财成为一种习惯

比如在带领孩子购买儿童书包时，先带孩子到商品整体价位相对较高的商场，让孩子自己选择喜欢的书包，然后在孩子选定某个书包后，请孩子记住商品的价格，然后告诉孩子别的商场有更好的书包。随后，带领孩子到商品整体价位相对较低的商场，帮助孩子寻找类似书包，并且帮助孩子对比这个书包和前一个商场里同类书包的质量和价钱，最终让孩子了解到“金钱要有效使用”。

第四、让孩子明白“金钱是可以‘理’出来的”。

从小培养孩子的理财意识，让孩子明白“金钱是可以‘理’出来的”，这是每对父母义不容辞的责任。送孩子一个小小的小猪存钱罐，给孩子一些可以自由支配的零花钱，告诉孩子要实现自己的梦想就要从小猪存钱罐开始，一点一滴学习理财。

做父母的，可以帮助孩子订立一份长久的理财计划，包括订立短期理财目标和长期理财目标，让孩子在理财过程中感受到希望和梦想，感受到快乐和成功。

第四节 挣钱有理，花钱有道

如今，喜欢攀比，花钱大手大脚已成不少中国孩子的通病，中国孩子花钱的地方也越来越多。同学聚会、生日 party、结伴旅游……不少孩子的零用钱总是不够花。不够花怎么办？向父母伸手要呗。有调查显示，现在的孩子，90% 每个月都有固定的零花钱，并且过年收到的压岁钱，60% 的父母也会交由孩子自己管理，所以，大部分孩子都有自己的“小金库”。然而，却没有几个孩子能够合理有效地利用“小金库”，很少有孩子真正懂得“挣钱有理，花钱有道”。在这一点上，中国的父母们应该借鉴西方



富豪们的教子经验。

首先，西方富豪们大都让自己的孩子做家务“挣钱”，这是最传统的教育孩子学会“挣钱”的教育方式。世界金融巨头“摩根财团”的创始人摩根，靠开杂货店和卖鸡蛋起家，在理财方面，对子女教育非常严格。摩根规定，孩子们每个月的零花钱，都必须通过干家务活来获得。于是，摩根的几个孩子从小就都抢着干家务。美国石油大王洛克菲勒一共有5个儿女，按说有洛克菲勒这个爸爸，孩子们生活应该非常富足，可实际上，洛克菲勒的孩子们过得一点也不“舒坦”，因为老洛克菲勒太“吝啬”了，连零花钱都不给。洛氏家族坚持“要想花钱自己挣”的原则，孩子们必须通过干家务活，自己挣零用钱。所有的家务活都是量化的，例如，捉到100只苍蝇能拿到1角钱的报酬，逮住一只耗子5分钱，背菜、垛柴、拔草又能得到若干奖励。后来当副总统的二儿子纳尔逊和兴办新工业的三儿子劳伦斯，小时候还合伙承包了给全家人擦鞋的工作，报酬为皮鞋每双5分，长筒靴1角；在他们十一二岁时，还合伙养兔子卖给医学研究所换取零花钱。当然，让孩子通过做家务挣钱的做法在我们国家未必可行，不宜盲目照搬，但西方父母鼓励孩子从小自立的观念却值得我们借鉴。

其次，西方富豪们常常要求孩子们记账，通过记账，学会花钱，懂得节俭，学会理财。墨西哥电信大亨卡洛斯·斯利姆，在2010年《福布斯》财富排行榜上，取代美国微软公司创始人比尔·盖茨成为新的世界首富。斯利姆的父亲就是成功的地产商人，在斯利姆很小的时候，父亲就给斯利姆和其他三个兄弟一人一本账簿，要求他们记录每笔开销，每周检查，父亲还和孩子们一起，分析每笔款项的支出和用意，这让斯利姆和他的兄弟们从小就树立了牢固的理财意识。斯利姆10岁那年，墨西哥经济大萧条，他们四兄弟每晚都坐在客厅里听父亲读报纸讲经济。那个时候，斯利姆就学会了对比价格，他常常在纸张上记录某家墨西哥公司因为经济萧条被卖出，卖出价格是多少，而同期美国同类同规模公司的卖出价格是多少。所以，斯利姆很小就在父亲的教育下，了解了价值与价格、资产与负债的概念。至今，斯利姆的办公室里仍留有当年的账本。



目前，在中国，随着社会的发展、经济的增长，消费环境越来越复杂、越来越多元，所以，家长们首先要教会孩子如何花钱，培养孩子良好的购物习惯。

教孩子在购物前，列好购物清单。超市里琳琅满目的商品，连大人看了都会心动不已，更何况自制力较差的孩子。所以，培养孩子良好的购物习惯，就要先教孩子学会列出购物清单，并且在购物时严格按照清单购买商品，这样才能有效地控制孩子无度消费。在这个过程中，家长一定要积极鼓励和支持孩子的每一点进步，让他充分体验到列好购物清单的必要性，让他充分享受到严格按照清单购物的成就感。

教孩子学会购买降价商品和打折商品。在各大商场和超市，时常会有打折商品和降价商品出售。教孩子学会识别降价商品的价格真实性，辨别打折商品的质量稳定性，有助于培养孩子正确而严谨的购物习惯。很多商家都喜欢借换季打折、清仓打折的名义，提高商品的原始价格，借打折之名吸引消费者，这就需要家长带孩子们一起，识别打折的真实性。同时，很多降价商品都有微小的瑕疵，如果这些瑕疵不影响商品的整体质量和使用效果，那么购买降价商品不失为节省消费支出的妙招，家长们有责任教孩子学会辨别降价商品的质量。

再次，教孩子懂得消费品的延迟满足效应。延迟满足就是指为了追求更大的目标，获得更大的享受，克制自己的欲望，放弃眼前的诱惑。要想让孩子懂得消费品的延迟满足效应，就得让他们体会到忍耐后的“更大的享受”。比如，在商品刚面世时，告诉孩子：过段时间购买能节省更多的钱，然后在打折期或者淡季再带孩子去购买该商品，孩子便能感受到延迟满足效应。



第五节 和孩子一起制定理财计划

在帮助孩子树立了正确的金钱观和消费观之后，就要和孩子一起制定属于孩子自己的理财计划。在制定计划之前，一定要让孩子明白制定理财计划的重要性。有这样一个故事，相信可以让孩子充分认识到制定理财计划的重要性。

森林里住着狗熊一家三口。一天，吃午饭时，狗熊爸爸突然严肃地对小狗熊说：“儿子，我要告诉你一个不幸的消息！”

小狗熊停止了进餐，问道：“爸爸，什么坏消息？”

狗熊爸爸说：“那个……还是先说一个好消息吧！这几天，我出门打猎，虽然一无所获，但是却发现了一个有价值的信息！”

“什么信息？”

“我在附近虽然没有发现好吃的食物，但却发现附近盛产一种廉价的食物，虽然它不太好吃，但我相信在关键时刻，它还是可以成为我们填饱肚子的食物！”

“爸爸，那到底是什么呀？”

“树皮！在咱家周围，树皮有的是！”

小狗熊听了，马上就哇哇大哭起来，边哭边说：“这么说，现在就没有可以吃的像样的食物了？”狗熊爸爸手足无措，很想安慰儿子，但又什么都说不出来。

“够了！”一直在一旁冷眼旁观的狗熊妈妈终于开口了，“宝宝，别担心，咱们还有吃的！”

“真的吗？”狗熊父子俩像抓住了最后一根救命稻草。



狗熊妈妈对狗熊爸爸说：“我早就知道你过日子从来都没有远见和计划，每天都会把当天的食物吃光！如今饿肚子了，才开始着急，什么都来不及了！”狗熊爸爸的脸红了，闷闷地向门口走去，低沉地说：“好吧，我到远处去找食物，你们等我回来。”

狗熊妈妈一把拉住了他，黑着脸说：“别去了。”然后，她走向了地下室，狗熊爸爸和小狗熊好奇地跟在狗熊妈妈身后。狗熊妈妈打开了地下室的门，只见里面储存着玉米、肉干之类大量食物，足够全家人吃上一冬天了。

“我怎么不知道有这些东西？”狗熊爸爸问狗熊妈妈。

狗熊妈妈撇撇嘴说：“是啊！早告诉你，恐怕你早就把这些食物偷偷吃光了！过日子讲究的是提前计划、逐步积累，要提前留足过冬的粮食才行！”

那么，既然理财计划那么重要，究竟该如何帮助孩子制定理财计划呢？让我们来看看圆圆的妈妈是怎么做的。

每年春节，都是走亲戚忙拜年的时候，小孩子免不了会收到许多压岁钱。许多家长都担心孩子自己保管不好压岁钱，都会收缴孩子的大部分压岁钱。圆圆的妈妈却不同，她告诉圆圆：“你的压岁钱可以自己保管，不过，妈妈陪你一起制定一个压岁钱管理计划，你要按计划花钱哦。”圆圆特别高兴，和妈妈一起制定了这份理财计划。

圆圆每年大概都会收到 3000 元的压岁钱，妈妈帮助圆圆将它们平均分成了三份：

一份用于消费。圆圆来年上幼儿园购买书包、文具、课本，还有生活用品、服装的钱，都源于这 1000 块钱，多余的，才是零花钱。为了能有更多的钱买自己喜爱的玩具和零食，圆圆和妈妈一起，把这 1000 块钱做了仔细的规划。

一份用于储蓄。储蓄的好处，圆圆很早就体会过了，因为她最喜欢的“喜羊羊”布娃娃就是通过“存零钱”的方式买到的。所以，圆圆非常乐意拿出 1000 块钱，和妈妈一起存到银行里去，虽然半年之后的利息没有



第九章 理财从娃娃抓起

多少，但至少半年之后，圆圆又有了 1000 块钱可以自由支配了，不用再交学费和书本文具费，圆圆打算半年后，用那笔钱买全套的芭比娃娃。

一份用于购买保险。妈妈告诉圆圆，购买了保险，如果有一天她生病了，像奶奶一样住在医院里，就不用为住院费、医药费发愁了。圆圆开始还不同意，圆圆本来想用这些钱，给同学们买礼物，和同学们一起出去玩，可妈妈说：“将来你生病了，万一爸爸妈妈手上的钱不够给你看病怎么办，有了保险，我们就不用担心了。”圆圆这才算同意了。

通过和孩子一起制定理财计划，圆圆的妈妈不仅帮助圆圆合理规划了压岁钱，还培养了圆圆的理财观念，让圆圆从小养成了规划理财的好习惯。圆圆妈妈的做法，值得做家长的学习和借鉴。

第六节 理财模拟实验，给孩子一个自主理财的机会

所谓理财模拟实验，就是指父母或亲友在人为模仿或制造的理财环境里，让孩子进行“自主理财”，并对其进行观察与指导。通俗点说，就是父母或亲友通过模拟理财实验，有意识地让孩子进行自主理财。通过模拟理财实验，父母既能给孩子一个自主理财的机会，锻炼他们的理财能力，又可以在可控的范围内对他们进行指导，让他们成长得更快。

上海有一位“番茄妈妈”，从 2001 年怀孕开始，在网上记了 8 年有关儿子番茄的成长与家教日记，她先后将日记贴于“摇篮”、“篱笆”等育儿论坛，每写一篇都会引起热烈的跟帖和转载。如今的“茄妈”，已成为一个真正的育儿专家，深受各位妈妈的喜爱。针对儿子小番茄的理财教育，番茄妈妈就采用了“理财模拟实验”的方式，让小番茄通过“自主理财”，



渐渐养成了理财的好习惯。

番茄妈妈最喜欢让小番茄去买菜，每次去超市购买食物，番茄妈妈都要提醒小番茄，要有荤、有素还要有主食，然后给小番茄规定一个最高消费上限，然后一进超市，番茄妈妈就开始浏览自己喜欢的化妆品和服装，把买菜的重大任务交给小番茄，直到小番茄购买完毕，找到妈妈，母子俩再一起去结账。身负重任的小番茄总会非常认真地查看货架上的标签，一个一个作比较，除了买菜、买肉，还要买水果、牛奶，别的小朋友玩耍的时候，小番茄要去购物，而且还要小大人一样算计着买，不容易哦！买菜回来，番茄妈妈还要求小番茄记账，小番茄很小就会记录现金日记账了。不仅仅是支出模拟实验，连收入番茄妈妈也不瞒着小番茄，妈妈收入多少钱、爸爸收入多少钱，然后这些钱都打算如何使用，将来有什么家庭目标，番茄妈妈都一一告诉小番茄，于是，小番茄从小就学会了为自己的财产做打算与规划，并且目标还挺远大。

有一次，小番茄收到了爸爸的一个朋友给的小红包，里面装了 600 元钱。回到家后，小番茄坐立不安，时不时将红包拿出来，掏出钱来看看数额，最后一咬牙宣布：“妈妈，我决定了！”

“你决定啥了？”茄妈吃了一惊，不知道儿子要有什么壮举。

“你看，我本来有 768 元存款，加上这 600 元，我就有 1368 元钱了。我决定不去香港了，你不是说让我攒钱买迪斯尼乐园的门票么，迪斯尼乐园的门票太贵了，不划算。还有那个母子床，我也不要了，我的这些钱存在家里很容易花掉的，我决定把这些钱存到银行里去，让银行给我利息，然后去买别墅，一步到位！”

看，这就是小番茄的“自主理财”，虽然目标有些遥远，但着实让番茄妈妈兴奋了一番，看来，自己的“理财模拟实验”很有成效。

进行理财模拟实验，首先要注意，在让孩子认识金钱的同时，还要让孩子体验到理财的乐趣。理财带给孩子的，不仅仅应该是物质上的享受，还应该是精神上的愉悦，只有这样，孩子才能够自觉地实施理财计划，学习理财知识。其次，在让孩子自主理财的过程中，一定要进行正确的积极



的理财辅导，既不能把孩子变成一个小小的守财奴，也不能让孩子“为富不仁”，要让孩子知道钱的重要性，还要让孩子知道钱的公益性。再次，要不断鼓励和支持孩子理财，把理财变成孩子在日常生活中持续不变的爱好，拒绝 5 分钟热度，培养孩子长期的理财兴趣。

第七节 家庭理财，孩子也有知情权和投票权

在大部分中国家庭里，受传统观念的影响，掌握家庭大事的决定权的总是长辈，而孩子或者晚辈，总是被要求“乖乖听话”。特别是在家庭理财方面，家长一般都不会觉得有必要告知孩子家庭的财务现状和理财状况，更想不到要让孩子参与制定家庭的理财计划和理财决策。其实，这对孩子来说并无益处。

对于孩子来说，缺少对家庭财务状况的了解，很容易导致其消费观念和家庭收入之间相脱节。而在制定家庭理财计划或者进行家庭理财决策时，如果将孩子排斥在外，不仅让孩子失去了行使自己的家庭权利的自豪感和荣誉感，还让孩子失去了了解理财知识、接受理财教育的机会。所以，作为家长，应当给予孩子对家庭理财的知情权和投票权。

曾经，有一对非常富有的夫妻，为了培养儿子“艰苦奋斗”的精神，两口子居然十几年如一日在儿子面前装穷，将日子过得极为清贫。直到有一天，儿子考上大学了，夫妻俩特别开心，欢喜的他们认为“谜底”揭晓的时候到了，于是，他们买了一辆汽车送给孩子当作礼物。当儿子正对父母的礼物百思不得其解时，夫妻俩揭开了隐藏了十几年的“谜底”。然而，令他们意外的是，儿子不但没有表现出欢喜，反而变得相当愤怒。儿子气愤地说：“为什么要这么做？你们知道么？这十几年来，我每天都活在懦



惴不安之中，因为我总是担心家里没钱。你们知道这种感觉有多么难受吗？”这时，夫妻俩才意识到，因为他们的隐瞒，儿子一直活得没有安全感，失去了很多本该得到的快乐。

在现实的生活中，在孩子面前装穷的家长不多，但装阔的家长倒是不少。有的家长为了满足孩子的需求，自己节衣缩食，有的家长为了让孩子出国留学，全家举债。然而孩子们却因为不了解家庭的财务状况，不体谅父母的财务困难，随意花钱、大手大脚。

在电视剧《走西口》中，田家村田家大院的田公子田耀祖，从小被家里娇惯放纵，养成了挥霍无度的坏习惯，最后，把田家的田产、房产、祖业与自己的太太统统都输光了，成了落魄之人、不孝之子，最后只能自己孤身一人走西口。而在当下，很多家长依旧固守“穷什么不能穷孩子”的错误思想，在孩子门前装富，为了满足孩子的要求不惜一切代价，这是完全错误的。

在家庭理财过程中，家长应当实事求是地向孩子讲明家里的经济状况，告诉孩子什么是家庭可以负担的，什么是家庭负担不起的。这样做，对孩子也是一种尊重，因为孩子也是家庭的成员，有权利了解家庭财务的真实情况。记住：要让孩子活在真实的生活中，而不是虚幻的世界里，这样做不但有利于孩子的心理健康，同时也能减轻家长的负担。

日本索尼公司的创始人盛田昭夫，被誉为“经营之圣”，与被誉为“经营之神”的松下公司创始人松下幸之助齐名。在盛田昭夫刚懂事时，父亲就告诉他：“你是家中的长子，是未来的米酒商。”所以从小盛田昭夫就被当作家产继承人来培养，不仅从小就对家业有了详细的了解，还很早就接触了家族生意。在成长过程中，他渐渐变得精明能干，做生意精打细算，最后终成大器。

教孩子理财，就是教孩子过日子。让孩子参加家庭的重大财务决策，让孩子了解家庭理财投资的基本情况。这些，会让孩子觉得自己是家庭不可或缺的一员，自己的意见很受父母的重视，孩子会因此产生强烈的当家做主的责任感。别老拿孩子当小孩儿，别以为孩子什么都不懂。做家长



的，要把孩子当朋友对待，让孩子参与家庭的理财决策，这对孩子顺利走上理财之路，将大有裨益。

第八节 适度理财，决不让孩子成为金钱的奴隶

教育孩子学习理财，一定要注意“适度”，既不能让孩子花钱无度、大手大脚，也不能让孩子变成小财迷，成为金钱的奴隶。

小明今年10岁，读小学四年级。今年过年时，小明收到了500多块钱的压岁钱，妈妈怕小明乱花，趁全家出去游玩的机会，向儿子讲起了理财之道。小明听得津津有味，还向妈妈提出了好几个问题。看到儿子积极学习理财，小明妈妈眉开眼笑。可是后来的事，却让小明妈妈怎么也笑不起来了。小明迷上了理财，做什么事都不忘和理财联系起来，时时刻刻都想着“钱”。

为了鼓励小明理财，妈妈曾给他买过一个存钱罐。妈妈只是希望小明可以让存钱罐“不空着”，可没想到小明天天守着存钱罐，对自己的“财产”实行“只进不去”的理财政策，连妈妈向他要零钱买馒头都不给。这还不算，每天晚上，小明都要把存钱罐里的钱倒出来数一遍，俨然成了一个小小的“葛朗台”。

为了培养小明的金钱意识，妈妈曾提出要求小明做家务“挣”零花钱，没想到小明自己给妈妈列出了一张家务价钱表：倒垃圾0.5元，洗碗1元，擦地2元，擦桌子0.5元。妈妈开始的时候还觉得挺有趣，可眼看小明把所有的收入又统统装进存钱罐，宝贝似地护着，小明的妈妈开始不安起来，小明怎么越来越像一个“小财迷”了。



小明的例子，值得家长们引以为鉴。教娃娃学理财，不是以“钱”为目的，而是要以培养孩子良好的理财习惯为出发点，让理财的好习惯伴随他们一生，因此，决不能矫枉过正，把孩子教成了“小财迷”。

丁丁今年 10 岁了，读小学四年级，还有一个读高中的姐姐香香。由予之前，爸爸妈妈在对香香的理财教育中，曾出现过“迷失金钱”的错误倾向，所以爸爸妈妈在对丁丁的理财教育中格外注意“不偏不倚”。

教孩子理财，从储蓄入手最简单最便利，然而储蓄却往往最容易导致孩子变成“小财迷”。

为了避免丁丁变成“小财迷”，丁丁的父母在教育丁丁学会理财的同时，还积极引导他体会有效消费的乐趣。

在丁丁上小学三年级的时候，通过积累零花钱和压岁钱，已经存储了 2000 多元钱。丁丁的爸爸妈妈看丁丁天天死守着自己的小存折，一分钱不肯花，就动员丁丁和同学们一起去参加暑期夏令营。丁丁不肯去，他觉得参加夏令营还要花钱，没有必要，他想把钱存起来，觉得看着钱越存越多很“过瘾”。于是，丁丁的爸爸妈妈就让和同学一起出去旅游的女儿香香发来了很多在旅途中拍摄的好玩好看的照片，香香还寄回来很多弟弟丁丁喜欢吃的零食和喜欢玩的玩具，这一下，终于激发了丁丁的好奇心，丁丁在看完了姐姐香香发来的照片，吃饱了姐姐寄来的零食，玩够了姐姐寄来的玩具之后，主动跟爸爸妈妈说：“我也想出去玩！”

第二天，丁丁的妈妈就带丁丁报名参加了暑期夏令营。为期 10 天的夏令营，花掉了丁丁积蓄的大半，令丁丁心疼不已。然而，等丁丁快乐归来时，小脸晒得红扑扑的他开心极了，再也没提心疼参加夏令营的那笔支出。

孩子就是一张白纸，家长只有不偏不倚地适度引导，才能够让孩子学会适度理财，才能够把孩子教成真正的理财好手，才能让孩子享受到快乐的理财生活。



第九节 创造财富：理财路上的阿拉丁神灯

作为家长，仅仅帮助孩子树立起正确的金钱观，教他们学会如何掌控金钱还是远远不够的，只有引导孩子学会了创造财富，才算真正带领他们走上了财富之路。那么，如何才能巧妙地引导孩子学会创造财富呢？下面的聪明妈妈，为我们做了一个很好的示范。

自从小天出生，每年都有几千块钱的压岁钱。在小天5岁之前，这些压岁钱都被妈妈给“贪污”了。那年春节，小天6岁，已经有了金钱意识，他要求妈妈把自己的压岁钱单独存起来。于是春节后，妈妈在银行给小天办了一张“一卡通”，把当年春节小天收到的几千块钱，统统存进了卡里。妈妈跟小天约定：以后每年的压岁钱都存入这张卡，但是这些压岁钱只能用于投资，不能用于消费。在小天年满18岁之前，妈妈是小天的账户投资管理人，等小天年满18岁以后，帐户由小天自己管理，到那时，所有的投资收益和投资亏损都由小天一个人承担。妈妈还保证：在替小天投资股票、基金之前，会征得小天的同意，而且将来，还会把账户内的资金余额用于支付小天上大学期间的学费和生活费。小天开始了漫长的投资理财之路。

妈妈虽然管理着小天的“一卡通”账户，但从小天上初中开始，也就是他12岁时，就开始分配给小天一些账户管理的自主权，由他自己去投资股票。妈妈有自己的打算，从12岁开始，到小天大学毕业22岁，小天将有10年的时间熟悉、了解、实践理财和投资。在小天毕业时，也就是22岁的时候，就会拥有10年的股龄，是一个比较成熟的投资人了。任何一个股票投资人，从不成熟到相对成熟，都要经历至少10年的历练，没



让理财成为一种习惯

有人能够例外，所以妈妈从小就开始培养小天投资理财的正确观念和实践能力。

不管十几岁的小天是赔是赚，妈妈都不予干预。妈妈想得开，给儿子小天管理投资账户的权利，就是希望小天赔钱的。没赔过钱的人，一定很难赚到钱，所以妈妈放任小天不断实践，让小天在实践中自己体会，自己成长，自己创富。

当然，妈妈会教儿子学习股票知识，会让儿子明白上市公司的经营状况和股票的直接关系，还会告诉儿子什么是市盈率，这样，当儿子投资股票时，就不会一头雾水盲目买卖了。

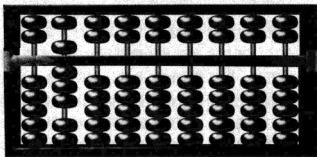
除了股票，妈妈还在生活中不断地向儿子传授创富“真经”。

小天 10 岁那天，有一个马来西亚小朋友要花 100 元钱购买小天搜集的一张卡片。那张卡片来自小天常常吃的一种干脆面，小区里的许多小朋友都收集这种卡片。妈妈问小天：“你这张卡片别人有吗？”小天说：“小区里就我这一张，是关羽的头像。”听了小天的回答之后，妈妈对小天说：“既然只有你有这一张卡片，那就再等等，他还会找你的。”果不其然，第二天，那个小朋友又给小天打电话，居然表示愿意出价 200 元购买这张卡片。小天再次问妈妈卖不卖，妈妈仍然说等等再卖。第三天，那个马来西亚的小朋友竟然带了 500 元来到小天家，要求购买小天的卡片。小天问妈妈怎么办，没想到妈妈却说：“200 元钱卖给他！”事后，小天问妈妈，为什么 200 元钱就卖了那张卡片，妈妈说：“你的卡片是独一无二的，你占有的是稀缺资源，因此你可以提高价格。我让你 200 元卖给他。是因为：第一，200 元已经不少了；第二，做事情应该公平，凡事不能过分；第三，要让对方觉得买到了便宜，下次他还会找你。”

妈妈通过这种教育方式，让小天学会了如何与别人进行商品交易，引导小天一步步走上创造财富的康庄大道。

第十章 父母学理财：乐活生活理出来

德国哲学家伊曼努尔·康德曾说：“老年时，像青年时一样高高兴兴吧！青年，好比百灵鸟，有他的晨歌；老年，好比夜莺，应该有他的夜曲！”这里的“夜曲”不仅包括广泛的生活乐趣、儿女子孙的同堂幸福，更应该有一个充裕的生活保障！这个充裕的保障无疑就是“理财”。因此，作为儿女，应该帮助父母学会理财，为他们提供有效的理财指导。卢梭还曾经说过：“青年是学习智慧的时期，老年是付诸实践的时期。”因此，老年人应该在儿女的帮助下行动起来。老年人要理财、要投资，要把乐活生活理出来，保证资产的保值增值。





第一节 如何向父母灌输理财观念

如今，理财已经走进了千家万户，不管大人小孩，都风风火火地追赶起理财的热潮。然而，家庭的主要成员，不仅仅只有年轻人，还有老年人，相较于观念新潮、敢于冒险的年轻人，老人们在理财上思想过于保守，行动过于迟缓。为了让父母有一个花钱不愁、生活无忧的快乐晚年，做儿女的应该适时给父母灌输理财理念，让父母尽早意识到理财的重要性，尽早着手开始理财。理财理念灌输得越早，父母所获得的理财收益就会越多。那么，如何向父母灌输理财理念呢？

我们先来看看南京的张先生是如何一步步向父母灌输理财观念的。

很多中国父母的金钱观都非常保守，中华民族勤俭节约、艰苦朴素的光荣传统在他们身上得到了极好的体现，特别是从三年自然灾害中走过来的那代人，苦怕了穷怕了，只要手上一有钱，就想攒起来，舍不得吃舍不得穿。

南京的张先生就有一对勤俭节约的父母，老两口一辈子省吃俭用，如今退休三年了，还是辛辛苦苦地攒钱过日子。老两口存了30多万，张先生的收入也不菲，用不着老两口的钱，所以，张先生建议父母拿出一些钱做投资，但怎么说，老两口都不肯把钱拿出来投资，他们坚决认定“银行最保险，投资不安全”。为了改变父母的顽固思想，张先生开始一点一滴地向老两口灌输理财观念。张先生的做法很特别，他没有硬性说教，而是利用生活小事来“打动”自己的父母。

有一次，张先生和妻子陪老两口逛街，张先生的妈妈看中了瑞蚨祥绸缎庄的一套唐装，可一问价格，张妈妈就咂舌了，1200元的唐装，让张妈妈当时就打消了购买的念头。可张先生却非拉着妈妈试穿并说：“买了吧！您不是一直想买一件唐装么？”看到张妈妈眉头紧皱，张先生笑着说：“我给您买，您别心疼钱，我上个月的基金涨了两万多，给您买件唐装还不是



第十章 父母学理财：乐活生活理出来

小意思！”张妈妈这才犹犹豫豫地试穿了唐装。唐装买回来之后，张妈妈宝贝一样收着，有重要场合才穿！每次张妈妈穿上唐装，张先生就对她说：“穿吧穿吧，这个月我的基金又赚了，喜欢明天我再给您买一件！”

张先生一家五口，张先生的父母、张先生的妻子和张先生6岁的儿子。每天晚饭后，大家都会围坐在一起看电视，张先生专挑理财节目或财富人物专访看。开始的时候，老两口看不进去，就会手拉手出去溜弯，可遛弯回来，发现张先生还在看理财节目，就跟着一一起看。有一次，电视上播放世界首富比尔·盖茨的专访，张先生的父亲就对小孙子说：“宝贝，好好学电脑，将来像比尔·盖茨一样挣大钱。”张先生马上说：“不，爸爸，比尔·盖茨可不仅仅是靠微软公司赚钱的，他还有一个专门的投资团队，来帮他投资市场理财赚钱呢！”张爸爸瞪大了眼睛，张先生就拉爸爸来到电脑前，从网络上找出比尔·盖茨理财的故事。那天，张爸爸戴着老花镜，盯着电脑屏幕看了好久。

除此之外，张先生还经常带父母去证券交易所等投资市场“遛弯”，开始的时候，借口顺路带父母进去看看，后来，老两口在证券交易所里见到了很多老年人，甚至还见到了自己的老同事，老两口慢慢开始对投资理财产生了兴趣。

有一次晚饭后，张妈妈居然主动问儿媳：“最近基金涨了没有？”自那天开始，张爸爸张妈妈就开始跟着张先生学习投资理财了。张先生发现，父亲研究起投资来，居然比他还认真还仔细！

所以，要纠正父母保守的金钱观，就要让父母认识到理财的重要性，让父母体会到理财的收益和乐趣，才能改变他们陈旧的理财观念，帮助他们学好理财，帮助他们理好钱财，让他们的晚年生活更快活、更无忧。

第二节 帮助父母分析财务状况并制定理财方案

帮助父母理财，是儿女们的责任，儿女们既不能简单地对父母的理财



生活指手画脚，也不能大包大揽地代父母投资理财，而要务实地出谋划策，帮助父母分析财务状况，协助父母制定理财方案。

做儿女的，首先要清楚父母的财务状况，在了解了父母的财务状况后，要有的放矢地帮助父母做出正确的理财方案。

当父母的存款和退休金不多时，应建议父母优先存储一部分资金，以应对日常生活以及医疗、保健等正常开销，剩下的资金用作投资。在投资时，应帮助父母选择稳健的投资项目，如债券、基金等，也可从这笔资金中抽出 20% 投资股票，并帮助父母慎重选择股票类型。

当父母的存款和退休金比较多、生活也比较富足时，应建议父母适量投资债券、基金，然后将一部分资金投资于股票等高收益的投资项目。当然，高收益就意味着高风险，所以仍然要以“稳”字当头，需要帮助父母认真选择。

以陈先生和他的老伴为例。陈先生和老伴忙碌了一辈子，攒了一些钱，每月两口子的退休金加起来也有 3500 元，看到大家都在热火朝天地忙理财、做投资，陈先生就和老伴商量着拿出一部分钱进行投资，以便能够更舒适地安度晚年。

得知父母的想法后，在银行上班的儿子陈飒先帮老两口理清了财务状况。老两口总共有存款 18 万元，预期收入每月 3500 元。根据老两口的财务状况，陈飒给父母介绍了债券、基金和银行个人理财产品作为投资方向。

陈先生和老伴与儿子一起讨论了好几天，最终确定了理财方案。每月的退休金按月存入银行 2000 元，积累起来以作以后的投资储蓄。老两口拿出 4 万元购买债券，4 万元购买基金，4 万元购买银行理财产品，剩余 6 万元存款不动，以备应急之需。通过这个理财方案，不仅陈先生老两口的储蓄资金得到了充分的利用，老两口的退休金也得到了合理的安排和规划。

在协助父母制定好理财方案之后，还要帮助父母做好健康保险规划。父母老了，健康保险尤为重要。作为儿女，必须了解父母是否有长期的健康保险以及这一保险的具体承保范围，还必须明确缴纳健康保险是否会给父母的财务造成压力。如果发现父母没有健全合理的健康保险，那么做儿



第十章 父母学理财：乐活生活理出来

女的务必要为父母制定一个合理的健康保险计划。

对于年事已高的父母，买健康保险首先要考虑的就是重大疾病保险和意外伤害保险，如果有能力的话，还可以给父母加保一份分红型保险。

长沙的岳女士今年 58 岁了，退休前收入不错，经济条件较好，所以退休时有一笔不小的存款。前几年，为了与女儿女婿住在一起，岳女士用自己的储蓄款购置了新房，剩余的存款就放在银行里留作养老之需。因为没有专业的理财知识和投资经验，岳女士一直不敢做投资，她对保险也没有太多的认识，总觉得保险是“骗人”的。尽管女儿陈红屡次劝说岳女士买份大病保险，岳女士还是执意不肯。

随着年龄的增大，岳女士的身体越来越差，今年年初，岳女士因胆结石入院，住院费首付就要两万，岳女士皱起了眉头。女儿陈红这才告诉母亲，她早在三年前就给母亲买了大病保险和意外伤害保险，让她不用担心医药费。岳女士听得一头雾水，经医院里的病友们解释，岳女士才恍然大悟，对女儿的做法连连称道。

所以做儿女的，一定要为父母做好健康保险规划，未雨绸缪，才能让父母生活无忧。

第三节 老年理财三要点：稳、准、缓

对于理财经验较少、投资信息比较闭塞的老年人来说，投资需要注意三个要点——稳、准、缓。

什么是“稳”？老年人的应变能力和承受能力都较差，经受不住太大的生活变动和财务打击，所以，理财一定要稳健，才能确保身心健康。老年人因为理财知识匮乏，常常分辨不出哪些理财方式更适合自己，只好跟



风理财，在香港，因购买雷曼兄弟“迷你债”亏损而上街请愿的人，多数是老年人。他们往往是轻信了“低风险，高回报”的谎话，购买了大量雷曼兄弟的“迷你债”，甚至有的老年人全部家当都被套了进去。所以，老年人理财，最好不要选择风险较高的投资方式，如股市、汇市、房地产等，可以选择储蓄、国债等有稳定收益的投资。

今年 57 岁的高先生已经退休了，看到周围的伙伴和儿女们都在投资股票、债券，并且有的赚了不少钱，就坐不住了。高先生拿出了自己 80% 的存款，一头扎进了投资行列。听人说炒股赚钱最快，高先生就盲目地买入了几支高价股票。结果，股市一路狂跌，高先生全部被套牢，损失惨重！高先生第一次炒股就遭受如此打击，心里实在难以承受，苦闷不已，最后高血压也犯了，心脏病也加重了。

老年人理财，切忌贪图高回报，盲目投资。老年人应选择稳健型的投资理财产品，任何情况下，都要以“稳”字当头。

何为“准”？“准”就是指老年人在理财时应仔细斟酌，谨慎选择正确的投资产品，避免陷入投资陷阱或理财误区。因为老年人缺乏理财投资的经验，获知信息的速度又较慢，所以，很多诈骗团伙就利用老年人理财劣势，专门欺骗老年人。因此，老年人在投资理财产品时一定要谨慎，在投资前一定要再三咨询，多方考察，确保准确投资，避免落入投资陷阱。

2007 年，南京 73 岁的陈先生，在街头认识了宣传“江宁六顺生态农艺园”项目的小伙子王某，王某许诺“江宁六顺生态农艺园”项目能够带来 20% 到 30% 的高息返还，还带陈先生和很多老年朋友一起来到六顺农艺生态园参观。生态园市场部经理向他们介绍，生态园吸引老人们投资入股筹建养老院，投资者可以享受 20% ~ 30% 的高息返还，养老院建成后，投资人可自动成为会员，享受特别优惠进驻养老院。陈先生一行，看到农艺园大门口挂着农林局、旅游局、民政局、老年康复基地等 9 块金字招牌，就相信了王某及市场部经理，认为不会有假，决定投资入股。陈先生先后向“江宁六顺生态农艺园”投资 14 万元，就在陈先生为自己投资成功洋洋得意之时，一部分老人发现到了返息的时候，还没有拿到钱。



第十章 父母学理财：乐活生活理出来

2008年3月，到了陈先生领取利息和本金时，陈先生的信用卡上也分文未到，王某一伙携款潜逃了。原来，这是一场非法集资的骗局，和陈先生有同样遭遇的老人多达400多人，被骗金额累计1000多万。

“缓”又是指什么？所谓“缓”，就是指老年人在理财时，要有一个循序渐进的过程，不要急于追求回报。理财本身就是一个积少成多、滴水穿石的积累过程。

不管是储蓄、债券、保险，还是股票、期货、房地产，要想理好财，首先要有一个学习了解的过程，在认真学习之后，还要有一段“实习”期，才能够熟悉操作方式、通晓实践方法。老年人初学理财，切不可有“速战速决”的想法，就连股神巴菲特，也将长期持有股票作为投资之道。所以，老年人理财，要循序渐进，切不可操之过急。

北京的冯女士就是因为急于求成，才投资亏损。今年65岁的冯女士是纺织厂的退休职工，每月有1600元的退休金，吃穿不愁，儿女孝顺。可看着别人都投资理财发了财，冯女士就琢磨着自己如何也能通过投资发财。她见北京的房价一直持续高涨，就在2008年年底，拿出全部积蓄购买了一套30平米的店铺。然而，她所投资的商圈尚未成型，商铺一直租不出去，冯女士不仅没有得到自己期望的高额租金，每个月还得向物业公司交纳物业费和管理费。冯女士于是找到了房屋中介公司，打算出售这间商铺，可没想到，2009年，北京房价下跌，很多购房者都持币观望，冯女士的售价又高，所以商铺迟迟无法出手。儿女们见冯女士为商铺发愁，一致劝她放宽心，把商铺搁置一段时间再说，可冯女士却心急如焚，不愿每月空耗物业费。最后，冯女士原价卖出了自己的商铺，搭上了近一年的物业费不算，还亏损了近两万多的交易手续费、房产中介费，缴纳了近一万元的房产交易税。冯女士为此恼火了半年多。可到2010年，冯女士卖出的那间商铺所在的商圈发展成熟，附近还修通了地铁，商铺价格一路急涨，冯女士悔之晚矣。

所以，老人在理财过程中，一定要掌握徐急的分寸，磨刀不误砍柴工，要想投资成功，就要学会放长线、钓大鱼，断不可妄想一步登天，



一夜暴富。

第四节 学会给父母讲财富的故事

理财不仅可以保证父母们晚年生活幸福无忧，还可以增添他们的自信心和生活乐趣。因此，作为儿女，我们应当做好父母理财的好帮手，为父母的幸福生活、快乐晚年尽一份心。然而，许多年轻人都抱怨，对于自己的理财建议，父母们怎么都听不进去，简直是顽固不化。其实，父母们并不真的是老古董、老顽固，儿女们要根据他们的接受能力和理解能力，学会给父母们讲故事，让他们从鲜明生动的理财故事中，体悟理财的重要性和理财的趣味性。

理财故事很多，我们不妨从下面的故事开始，引导父母了解认识理财的重要性。

虚拟世界中，有两座岛屿，名字分别叫做“勤俭岛”和“挥霍岛”。勤俭岛的居民人如岛名，勤劳节俭，每天努力工作以产出更多的食物。食物除了满足本岛居民的需要外，还能出口到挥霍岛。居民们节衣缩食，把储蓄下来的钱用于扩大再生产。与勤俭岛不同，挥霍岛上很多居民都没有工作，却很喜欢消费。他们用本岛发行的债券作交换，从勤俭岛进口食物。债券、食物均以“挥霍岛币”计价。

随着手中债券的大量增加，勤俭岛居民开始减少挥霍岛债券的持有量，转为直接收取“挥霍岛币”，再用“挥霍岛币”大量购买挥霍岛的土地。最终，勤俭岛几乎快要买下整个挥霍岛了。挥霍岛人不甘心成为勤俭岛地主家的佃农，大量涌入印钞厂，开足马力发行挥霍岛币。俗话说得好，物以稀为贵。货币发行量大幅增加之后，挥霍岛币及其化身——债券



第十章 父母学理财：乐活生活理出来

都变得不值钱了，数量保持不变的土地也因而价格飙升。这给勤俭岛人带来了很大的麻烦，他们多年积蓄下来的挥霍岛币和挥霍岛债券一天天地贬值，本来可以在挥霍岛买套别墅的挥霍岛币，现在却连一个车位也买不到了。

伤敌一千，自损八百，挥霍岛人的情况也不太妙。挥霍岛币贬值之后，勤俭岛人开始拒收挥霍岛币和挥霍岛债券，因此，从勤俭岛进口食物变得不太容易，挥霍岛人因此不得不节衣缩食。这反过来又导致了勤俭岛上的食物销售困难，生产停滞，大量香喷喷、白生生的牛奶不得不被倒入河中。两败俱伤之后，二岛居民都开始反思。勤俭岛人发觉，刺激消费、启动内需太重要了，既然食物生产过多，每个人就都得多吃一些，也别过于勤俭了。挥霍岛人也认识到，没什么不能没工作，有什么也不能有过多的债务。

这就是关于财富的故事，它告诉我们，拒绝无度挥霍，省钱也要有度。

如上的理财故事，不仅可以给父母带来乐趣，还能够轻而易举地让他们转变思想，接受正确的财富观、金钱观。

父母们大都是从建国初期的“穷日子”走过来的，自然很难接受积极投资的理念，很难接受理财投资的风险。不妨给父母讲一个穷人和富人的故事。

从前，有一个富人和一个穷人。穷人见富人生活得舒适惬意，就对富人说：“我愿意在您家给您干三年活，不要一分钱，您只要让我有饭吃有地方睡觉就可以了。”富人觉得这真是少有的好事，便立即答应了穷人的请求。三年后，服务期满，穷人离开了富人家，不知去向。

10年过去了，昔日的那个穷人已经变得非常富有，而以前的那个富人相比之下，就显得很寒酸。于是富人向昔日的穷人请求：“我愿意出10万元，买你致富的经验。”昔日的那个穷人听了哈哈大笑，说：“我就是用从你那里学到的经验赚取的金钱，而今，你却又要用金钱买我的经验！”

这个故事告诉我们，想要有一个充实富裕的晚年生活，就要积极学习理财知识、致富经验，不要怕辛劳吃苦，不要怕白费力气，这些都是理财路上的必经之路，走过最初的学习阶段，就可以用学到的知识，获取丰厚的回报。



在给父母讲财富故事的同时，千万别忘了为父母讲解理财的陷阱和谜团。

子女们可以给父母多讲些投资风险的个案，让父母了解投资的巨大风险。投资陷阱有很多，比如没有合法的投资咨询资格，利用虚假的网络名进行欺诈，以承诺高收益或保证收益进行欺诈，以推荐牛股、黑马股，吹嘘或夸大炒股业绩，煽动投资者等。比如西安金园汽车产业发展股份有限公司，就以在海外上市为名发行原始股，以快速增值作为诱饵，骗取了全国 29 个省区市 2700 多名群众 6200 余万元。所以理财要谨慎，投资要小心，用现实中的案例教育父母学会警惕投资陷阱、严防投资骗局。

第五节 攻破父母理财的思想壁垒

所谓思想壁垒，从理财的角度讲，就是指阻碍或影响理财顺利进行或正常发展的错误思想。在现实生活中，由于受生活习惯、思想观念等因素影响，许多老年人都存在理财上的思想壁垒：有的老人认为理财就是节衣缩食，为了理财甘愿做“苦行僧”；有的老人则认为理财就是存钱吃息，将银行当“保险箱”；还有的老年人一味追求收益最大化，过多投入风险性投资，从而影响了家庭财产的稳定性。

总体来说，老年人理财的思想壁垒主要有三个方面：省钱、存钱和盲目。作为儿女，当父母退休了，年纪大了，当然希望他们的晚年生活过得充裕无忧，当然也希望他们适当理财。但面对父母在理财上的思想壁垒，做儿女的又该如何去“打破”？不如学点老年心理学，从心理层面了解老年人的心理变化，以便更好地攻破他们的思想壁垒。

老年人之所以习惯省钱，主要是惯性心理使然。所谓惯性心理，就是



第十章 父母学理财：乐活生活理出来

在长久的生活中积累下来的，很难随着环境改变的心理定势。大部分老年人都是从苦日子里走过来的，所以习惯了节俭，他们的消费观念和当下的经济环境有一定的脱节，他们的理财知识和目前的经济形势也有很多的脱节。要打破老年人的惯性心理很不容易，做儿女的，不妨另辟蹊径，利用老年人的攀比心理，来改变父母过度节俭的习惯。

老年人喜欢攀比，这种攀比，不是比较谁吃得好住得好，而是比较谁的儿女孝顺，孝敬的东西好，孝敬的东西新。这种情况下，就可以隐瞒商品价格，让老人们先享受，先快乐，再了解商品的价格，这样他们就会感到物有所值，而不会一味地抱怨儿女奢侈浪费。在改变了过度省钱的观念之后，老年人才可能理解理财乐趣，接受投资风险。

老年人之所以习惯存钱，主要是安全心理使然。所谓安全心理，就是一种对生活、环境、金钱所固有的追求安全的心理。老年人认定存钱安全，就是因为他们看不到理财投资的稳定收益，认为理财投资不安全。做儿女的，可以从相对来说最为安全最为稳定的投资方式——债券投资说起，让父母意识到投资理财也可以安全而有效。

要想让父母真正改变一味存钱的习惯，就要让父母看到投资的持久受益。最好的办法就是花点时间，让父母看到投资理财的长期平均收益。可以设一个收入账本，收入账本上明确记录所有的投资内容和投资获利，并且每季度总结平均收益率，时间不用太长，不出一两年，父母就一定能够对投资理财的安全性有一定的认可，从而不再一味存钱，接纳投资理财。

老年人之所以盲目，主要是从众心理使然。从众心理是指个人受到外界人群的行为影响，而在自己的知觉、判断、认识上表现出的符合于公众舆论或多数人的行为方式，是大部分个体普遍存在的心理现象，这种心理在老年人身上尤为明显。然而，在投资领域，盲目从众，却是大忌。儿女们一定要注意提醒老年人，在投资理财过程中，避免盲目避免从众。

要想让父母拒绝盲目投资，就要让父母意识到盲目投资的危害性，不论是投资股市还是投资房产，抑或进行其他类型的投资，都不能盲目跟风，跟风虽然有可能获得短期利益，但却会带来更大的风险，追涨杀跌，



让理财成为一种习惯

最终将会是输多赢少。

第六节 适合老年人投资的项目

退休在家，从此就不问世事了吗？当然不是。近年来，随着人们生活水平的逐年上升，经济和社会的飞速发展，理财概念越来越被广大老年人所接受。投资股票、期货、债券、房产、基金、保险等理财产品的老年人数逐年增长，他们希望通过投资捞得一桶金，以备养老之需。

如今，老年人投资理财不仅是一种需求，也是一种时尚。积极合理的投资理财，不仅可以令现有的财富实现升值与保值，还是老人们追求时尚、快乐、健康生活的表现方式。但另一方面，大多数老年人对于理财产品的信息掌握相对滞后，这使得老年人理财在方向上很容易出现偏差，也很容易造成财富的损失。所以，中老年人理财，应优先考虑投资安全，以稳妥收益为主。

如今，在新开户的股民中，55岁至60岁的老年股民占了很大的一部分。很多股民，尤其是老年人，对股票、基金一窍不通，但听周围的邻居、朋友说收益颇丰，就都一窝蜂地跟风购买。

北京市的吴大爷，就因为跟风买基金，如今，几乎所有的钱都套在了基金上。

2008年，股市空前火爆，基金市场也趁机火了一把。刚开始，吴大爷还不为所动，但看着周围的亲戚朋友都加入了买基的热潮，吴大爷就动了心，看着那些在银行排队买基金的人群里，有不少中老年人，吴大爷就想：他们都敢买，我有什么不敢？于是，他心一横，加入了买“基”的队伍，将这几年存下来的几万块钱养老金，全部投在了基金中。



第十章 父母学理财：乐活生活理出来

谁知 2009 年风云突变，基金净值大幅滑坡，不仅没有盈利甚至还大部分亏损。

如今吴大爷人不敷出，想卖掉基金又不舍得割肉，左右为难，后悔不已。

对于老年人来说，涨幅巨测的投资产品不仅不适合他们投资，还会影响到他们的生存状况和心理状态。

所以在此提醒，相对于年轻人的精力旺盛和未来无限的工资收入，进入晚年的老人抗风险能力比较弱，更适合稳健的投资方式，而老年人理财最应该关注的不是收益多少，而是防范风险，安全为主。

步入老年后，资金的再生能力减弱，同时老年人也步入了疾病的高发期，因此，建议老年人留出两万元到五万元的应急备用金，如果条件允许，最好能留出 10 万元左右。除了备用金，还应该留出一定的生活费以保证稳定的生活质量，剩余的钱才可以考虑投资。

在选择投资产品的时候，老年人应以低风险作为第一考虑，保证资金稳定。另外，由于老年人可能会遇到一些突发事件，因此在投资的时候，要考虑产品的变现能力。下面，推荐几种适合老年人投资的理财产品。

第一，储蓄。储蓄方便、灵活、安全，几乎没有贬值的风险，只要能够跑赢 CPI（居民消费价格指数），就算老年人理财成功。但是，储蓄也需要掌握一定的技巧，同样是存款，选择不同的方式获得的收益也不一样。

储蓄对于老年人必不可少，但一定要选择适当的储蓄品种。不要存过长的期限，一是急用时取出，利息损失大，二是存款利息升息时，原有的长期储蓄就很不合算。

第二，国债。国债具有操作方法简单便捷、利率较高、不征收利息税、变现能力强、投资风险低等优点，是一种特别适合老年人的理财方式，尽管国债利率相比信托产品要低一些，但它兼顾了安全性和流动性。

同时，投资记账式国债还可以中途买卖获取差价，也可以持有到期，按照购买当日相应的到期收益率享受收益，且国债的风险是所有投资里最低的。

第三，保险。有关统计显示，除日常消费外，老年人最大的支出是医



让理财成为一种习惯

疗保健。人寿保险尤其是投资型险种，兼具保障职能和储蓄职能，只要按年交投保费，在保险期内不发生人身意外伤害，那么所获得的回报率一般可以达到或超过同期同类的银行储蓄产品。如果在保险期内出现人身意外伤害，则会得到保险公司的理赔，这也是很多年纪较大的投资人热衷于此类投资的原因。

值得注意的是，养老保险要趁早，年纪越小投保的价格越低，负担也就越轻。购买商业养老保险产品时可以考虑分红型养老保险。

第四，基金定投。基金定投有专业管理、风险分散的优点，可以获取规模效益。相对股票而言，基金投资少，交易风险低。鉴于大多数老年人资金较少，缺乏投资经验的特点，选择投资基金是比较适宜的。

建议选择指数型基金和平衡型基金，指数型基金可以选择沪深指数，从长期来看，3000点绝对不是我国股市的高点，上升的空间很大，而平衡型基金的风险和收益特征介于成长型和收入型之间，既追求长期资本增值，又追求当期收入。还可以选择业绩优秀的债券型基金。原因是债券型基金投资风格稳健、费用较低，且变现灵活，是适合养老金的短、中、长期的理财工具。

第五，银行理财产品。很多银行都针对老年人开发了相应的产品。这些金融产品虽然收益不如股票，但基本上都是稳固上升型的，非常适合老年人投资。比如：建行推出的实物黄金，还有其他开放式理财产品，风险就较小，收益率也较高。

建议老年人选择票据类、信贷类的银行理财产品。目前银行此类理财产品通常期限是一年以内，收益比较稳定，风险较低，到期才能变现，适合退休人士一年以内的中短期投资。

第六，黄金。黄金不仅能投资保值，其规避风险的功能也是其他投资产品无法取代的。对老年人来说，黄金最好持有实物黄金。比如“如意金”，许多老人不仅将其当作抗通胀的利器，也作为镇家之宝代代相传。

第七，万能险。低初始费率的万能险也是老年人投资的一项不错的选择。但老年人在投保万能险时要千万注意：第一，所持有的投资期限最好

超过5年，万能险一般对5年内资金的退出会收取一定的退保费用；第二，初始费用是关键，一般初始费用越低，进入投资账户的基数越多。

对于老年人来讲，投资赚钱是第二位的，健康才是第一位。老年投资还应注意健康投资，改变节衣缩食的传统观念，适当增加营养健康、外出旅游、健身运动等投入，保持良好的身体和精神状态。健康类、文化类、运动类消费，既能提高晚年生活质量，也会减少疾病发生率，减少住院医疗消费，实际上也是一种投资理财。

第七节 把理财变成一种生活乐趣

晚年，是人生的黄昏阶段。老年人的生活重点，就在享受生活。古诗有云，“夕阳无限好，只是近黄昏。”而如今，老年人的晚年生活丰富多彩，老年朋友们正值夕阳红。下棋、赏花、品茗、唱小曲、打太极……各种活动，让老人们应接不暇。随着生活水平的提高，老年人手上的闲钱越来越多，另一种时尚“活动”正在老年人中间广泛普及，那就是理财，它不仅能够保证老年人的财产保值增值，还能够丰富老年人的晚年生活。

李妈妈今年80岁了，她看到自己的一些老姐妹，整天戴着老花镜，随时随地拿着手机“看基金”，心里颇感不平。李妈妈早在多年前就已经是养“鸡”专业户了，并且还养了好几只，但是始终也没有像现在的那些老姐妹一样，热情时尚的养“鸡”。李妈妈只是把“鸡”养在自己的“鸡窝”里，就不去管了，任“鸡”自己去长。李妈妈觉得任“鸡”自由生长，省心省力，而且基金是比较保险的理财产品，也没必要天天看。可眼见自己的老姐妹们天天念叨着自己的“鸡”长得有多快，养得有多肥，李妈妈心里很是不痛快，忍不住和儿子叨唠，说自己的“鸡”不如人家的



肥，不如人家的跑得快。

看见满头白发的妈妈为此恼火，李妈妈的儿子李先生使劲劝她：“你的鸡也不错，别老是看人家的东西好。我们是散户，不可能知道哪家基金的经理是‘股神’，哪只‘鸡’会跑第一。只要比银行存款跑得快，你就知足吧！美国那么成熟的基金市场，也没有哪只基金能够连续多年上榜的。”

在李先生的劝解下，李妈妈心里痛快了许多，再听老姐妹们唠叨养“鸡”，也没有那么烦躁了。老年人理财，“理”的是乐趣，而不是烦恼，甭管挣钱多少，甭管别人说什么，自己享受到了理财的乐趣就达到了目的。

人老了，吃穿不愁，儿女双全，孙儿绕膝，多幸福多美好！这个时候，应该把理财当成一种生活的调剂，体验这种时尚生活，享受理财的乐趣。

上海的徐女士和老伴是典型的空巢老人，退休后老两口收入不少，唯一的一个女儿在国外工作，不能经常回国看望父母。徐女士和老伴平日里和邻居们聊聊天、打打牌，日子过得也还算滋润。有一次，女儿回国，给徐女士讲了很多国外老人理财的现象与趣事，建议她开始理财。刚开始，徐女士还不为所动，直到看到女儿为她 and 老伴做好的理财规划与预计结果，她才打算试试看。没想到，这一试，徐女士还真对理财着了迷。每天吃完早饭，徐女士就和“财友”们一起去证券公司。刚开始，徐女士还以为理财的老人，只有国外才常见，没想到，徐女士在证券大厅里见到了许多老年朋友，都是来买债券买基金的。徐女士把老伴也拉了进来，老两口每天都出现在证券大厅里，回家之后还相互讨论，显然已经把理财当成了一种生活乐趣。为了方便老两口学习理财知识，徐女士的女儿还专门从网上给老两口订购了一台电脑，徐女士把自己读高中的外甥女请来做老师，花了一个暑假的时间，从最基本的电脑操作学起，终于学会了在网上看基金看股票。现在，徐女士和老伴已经能够运用电脑上网买卖股票，老两口常常一起浏览网上各大理财论坛里精华帖，还有很多QQ聊友和MSN聊友，可以在线交流理财心得。如今，徐女士和老伴结识了不少喜欢理财生活的老年朋友，大伙隔一段时间就会集中在一起，邀请专家来讲理财，每个季度还会组织一次郊游，到各大商品交易所去参观。老两口的理财生

活，快乐而丰富。

在建议父母把理财作为一种生活乐趣的同时，做儿女的一定要注意提醒父母调整好心态，切忌过于追求高收益，盲目投资，幻想暴富。晚年生活的稳定幸福，才是老年人的持久快乐，把理财当成一种乐趣，以一颗平常心去理财，才能真正享受理财，快乐理财。

第八节 帮助父母打造退休后的乐活生活

乐活，是一种从西方传来的新兴的生活型态，乐活的英文为“LOHAS”，是英语“Lifestyles of Health and Sustainability”的缩写，意为以健康及自给自足的形态生活，强调“健康、可持续的生活方式”。乐活生活是一种环保理念，一种文化内涵，一种时代产物，它是一种贴近生活本源的，自然、健康、精致的生活态度。

有人说，人的一生有两个阶段是最幸福的。一个是童年阶段，不为柴米油盐操心，心思单纯生活无忧；另一个就是晚年阶段，工作生涯正式结束，可以尽情享受晚年生活！因此，作为儿女，有义务为退休父母打造一份“乐活生活”，让父母踏上“乐活”潮流的幸福班车，让他们尽享快乐的晚年生活。

那么，作为子女，到底该如何帮助父母打造一份乐活生活呢？

对于老人来说，乐活生活的前提就是充裕的财务保障。所以，把理财带入父母的生活，让他们自己学习理财，是帮助父母打造乐活生活的关键。

吴女士是一名退休干部，老伴过世早，吴女士有一儿一女在身边。2006年，吴女士退休时，正好赶上小儿子的婚礼，热热闹闹了好几天。可婚礼一过，吴女士一个人呆在家里，就觉得无所事事，烦闷起来。吴女



士的女儿觉察了母亲的孤单，就经常把母亲接到自己家里来住。吴女士做金融的女婿，见丈母娘整日无事可做，就给丈母娘开了个基金账户和股票账户。然后给丈母娘讲起了基金和股票的知识。吴女士听了女婿关于基金和股票的讲解，有点动心了！于是，在女儿和女婿的帮助下，她开始谋划起自己的理财生活。

当月，女婿和女儿就帮助吴女士制定了相对保守的投资计划，按 3:3:3:1 的比例配置资金，即 3 成买基金、3 成买股票、3 成买保险债券、1 成存银行。一个月后，吴女士的资金账户累计收益 12%，吴女士格外开心，每天开始乐呵呵地朝九晚三看电脑，关注股市行情大盘走势。到 2007 年 3 月中旬，吴女士的投资收益累计达到 36%。吴女士选购的几只股票和基金，业绩良好，吴女士打算长期持有。

现在，吴女士早已不再需要女婿的理财指导了，她成了小区里有名的老年理财专家。每天出去散步的时候，小区里的老头老太太都会主动找吴女士咨询理财问题，讨论股票走势，吴女士天天乐和极了，退休生活充满活力。

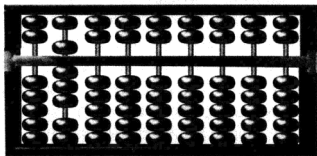
当然，对于老人来说，乐活生活也少不了精神快乐。现在的老年人，大都有退休金，很多都衣食无忧，但现在的子女成家后，绝大多数都与老年人分开居住，所以一对老夫妻单独居住或老人一个人独居的现象越来越普遍。老年人最缺的，其实还是精神养老，建议子女买房时，最好离父母居住地近点，这样既能常回家看看，也方便老年人经常到子女家走走。

上面案例中的吴女士，在投资理财生活丰裕之后，在女儿家楼上买了一小套 50 平方米的房子。吴女士宁可住在女儿楼上，也不愿住在女儿家里，吴女士喜欢一个人生活。如今，吴女士经常和自己的老年朋友一起打打小牌、逛逛商场、遛遛公园。晚上吃完饭，下楼到女儿家去坐坐，逗逗外孙，生活很惬意。

为父母打造一份乐活生活，其实就这么简单，在保障父母经济充裕的同时，让他们自由享受精神上的富足与快乐，是做儿女的最大的责任。

第十一章 亿万富翁的银子，也是理出来的

亿万富翁的银子，绝不是天上掉下来的，亿万富翁之所以成为亿万富翁，是因为他们会理财，会将财富像滚雪球一样积累起来。巴菲特的“三要三不要”理财法，在全球得到广泛运用，洛克菲勒的“斤斤计较”记账法，是大家津津乐道的理财秘诀，李嘉诚关于“如何合理运用财富”的理论，让大家认识到什么才是真正的赚与损，王永庆勤俭节约的理财精神，值得当代年轻人认真学习……事实证明，亿万富翁不仅在成功经营和创造财富上是赢家，在理财投资上也是绝对的赢家。想成为“亿万富翁”么？那么，就先跟着亿万富翁学学理财吧！





第一节 沃伦·巴菲特之路

提起全球首富，除了比尔盖茨之外，当属全球著名投资商——沃伦·巴菲特。在2008年的《福布斯》全球富豪排行榜上，沃伦·巴菲特以620亿美元的财富，超越比尔·盖茨，雄踞世界第一。在2009年的《福布斯》全球富豪排行榜上，沃伦·巴菲特以370亿美元，排名第二。在2010年的《福布斯》全球富豪排行榜上，沃伦·巴菲特以470亿美元，排名第三。

从曾经的无名小辈，到全球首屈一指的富豪，巴菲特的成功之路充满传奇色彩。从很小的时候起，巴菲特就展现出了超人的财富意识。5岁时，巴菲特在家门口摆地摊兜售口香糖。小学时，巴菲特带领小伙伴们到高尔夫球场捡富人们用过的高尔夫球，然后转手倒卖，生意做得红红火火。中学时，巴菲特除利用课余时间做报童外，还与小伙伴们合伙，将弹子球游戏机出租给理发店老板，赚取外快。而巴菲特投资第一支股票的年龄，仅仅为11岁。而14岁时，巴菲特就用卖报赚的钱买了一个小农场。就这样，巴菲特从小起步，开始学习理财投资，经过多年的财富积累，终于在2008年，以620亿美元的财富总额超越比尔·盖茨，成为世界首富。

那么，巴菲特的财富到底是如何理出来的呢？

让我们先来看看世界首富巴菲特的生活。

巴菲特现在仍住在50年前买的3居室里，他说这里有他需要的一切。巴菲特的房子周围，没有围墙和篱笆，他到哪里都自己开车，他没有司机，更没有保安跟随。巴菲特出行，从不坐私人飞机，尽管他拥有世界上最大的飞机租赁公司。巴菲特不喜欢参与上流社会的社交活动，下班回家后，他消遣的方式很简单：拿一包爆米花，坐下来看电视。巴菲特至今出门不



第十一章 亿万富翁的银子，也是理出来的

带手机，办公桌上没有电脑。这就是沃伦·巴菲特简单又简朴的生活。

如此节俭的巴菲特，在多年的投资生涯中，还总结出了著名的“三要三不要”理财法：

一要投资那些始终把股东利益放在首位的企业。巴菲特总是青睐那些经营稳健、讲究诚信、分红回报高的企业，以便最大限度地避免股价波动，确保投资的保值和增值。而对于总想利用配股、增发等途径榨取投资者血汗的企业，巴菲特一概拒之门外。

二要投资资源垄断型企业。从巴菲特的投资构成来看，道路、桥梁、煤炭、电力等资源垄断型企业占了相当份额，这类企业一般是外资入市购并的首选，同时独特的行业优势也能确保效益的平稳。

三要投资易了解、前景看好的企业。巴菲特认为凡是投资的股票，必须是自己了如指掌，并且是具有较好行业前景的企业。不熟悉、前途莫测的企业，即使被说得天花乱坠也丝毫不要动心。

一不要贪婪。1969年，整个华尔街进入了投机的疯狂阶段，面对连创新高的股市，巴菲特却在手中股票涨到20%的时候就非常冷静地悉数全抛。巴菲特非常明白贪婪的后果，与其担负承担亏损的风险，倒不如在势头强劲时抛出，求稳健、求保险。

二不要跟风。2000年，全世界股市出现了所谓的网络概念股，巴菲特却称自己不懂高科技，没法投资，一年后全球出现了高科技网络股股灾。巴菲特坚持不跟风原则，有效地避免了投资风险。

三不要投机。巴菲特常说的一句口头禅是：拥有一只股票，期待它下个早晨就上涨是十分愚蠢的。所以投资不是投机，真正的投资者不投机。

巴菲特与比尔·盖茨，长期稳坐全球首富排行榜的前两位。引用巴菲特在西雅图华盛顿大学做演讲时所说的话，他之所以拥有了如此多的财富，“是习惯的力量”。这里所指的习惯，就是理财的习惯。除了巴菲特的“三要三不要”理财法，他还有三个理财习惯：

首先，把鸡蛋放在一个篮子里。

很多理财专家都曾经提出，“不要把所有的鸡蛋放在同一个篮子里”，这



样，即便某种金融资产发生了较大风险，也不至于全军覆没。但巴菲特却认为，投资者应该把所有的鸡蛋放在同一个篮子里，然后小心地看好它。

从表面看，巴菲特似乎和大家发生了分歧，其实，双方都没有错。因为理财诀窍没有放之四海皆准的真理，巴菲特是国际公认的“股神”，自然有信心重仓持有少量股票。而对于普通投资者来说，由于自身精力和知识的局限，很难对投资对象有专业而深入的研究，所以分散投资不失为明智之举。另外，巴菲特集中投资的策略基于集中调研、集中决策。在时间和资源有限的情况下，投资单个股票的平均成功率自然比投资多支股票的平均成功率要高，就好像独生子女总比多子女家庭的子女所受的照顾要多一些，长得也壮一些一样。

其次，生意不熟不做。

中国有句古话：“生意不熟不做。”巴菲特有一个习惯，不熟的股票不做，所以他永远只买一些传统行业的股票，而不去碰那些高科技股。2000年初，网络股高潮的时候，巴菲特却没有购买。那时大家一致认为他已经落后了，但是现在回头一看，网络泡沫埋葬的是一批疯狂的投机家，巴菲特再一次展现了其稳健的投资大师的风采，笑到最后才是最后的赢家。

第三，长期投资。

有人曾做过统计，巴菲特对每一支股票的投资没有少过8年的。巴菲特曾说：“短期股市的预测是毒药，应该把它摆在最安全的地方，远离儿童以及那些在股市中的行为像小孩般幼稚的投资人。”投资市场，大家往往奋力追涨杀跌，到头来只是为券商贡献了手续费，自己却是竹篮打水一场空。其实不妨算一个账，按巴菲特的低限，某只股票持股8年，买进卖出手续费是1.5%。如果在这8年中，每个月换股一次，支出1.5%的费用，一年12个月则支出费用1.8%，8年不算复利，静态支出也达到14.4%！不算不知道，一算吓一跳，魔鬼往往在细节之中。



第二节 洛克菲勒的成功

“石油大王”约翰·洛克菲勒，创建了一个史无前例的联合事业——托拉斯，并成功造就了美国历史上一个独特的时代——垄断时代。这位垄断者的一举一动牵动着国际石油市场的每一根神经。之后，他又通过气势如虹的兼并和扩张垄断了美国的石油工业，从而被人称为“石油大王”。作为石油帝国的建立者，洛克菲勒精力充沛，意志力过人。洛克菲勒曾说：“如果把我剥得一文不名丢在沙漠的中央，只要一行驮队经过——我就可以重建整个王朝。”连世界首富比尔·盖茨也把洛克菲勒作为自己唯一的崇拜对象：“我心目中的赚钱英雄只有一个名字，那就是洛克菲勒。”

与巴菲特从小就开始经商理财的经历有些相似，洛克菲勒也是从小便懂得了“敛财”之道。幼年时，他曾将自己捉到的小火鸡精心喂养，挑出较好的拿到集市上去出售。12岁时，巴菲特积蓄了50美元，然后他把钱借给邻居，以获取利息。然而，与美国早期的富豪多靠机遇成功的经历相比，洛克菲勒是个例外。

洛克菲勒并非天资过人，但却异常冷静、精明，极富远见，他凭借自己独有的魄力和诚信的原则，白手起家，一步一步地建立起他那庞大的石油帝国。洛克菲勒最初的合作伙伴克拉克对洛克菲勒做事仔细十分欣赏，他描述当年的情况说：“他有条不紊到极点，留心细节，不差分毫。如果有一分钱该给我们，他必取来。如果少给客户一分钱，他也要客户拿走。”

这，就是洛克菲勒最为人津津乐道的成功之道——“斤斤计较”，这种成功之道的养成，源于洛克菲勒的第一份工作——记账。

16岁时，洛克菲勒走出家门，开始四处寻找工作，经过多次碰壁之后，终于得到了一份记帐的工作，这份工作对洛克菲勒的意义无疑是巨大的，以至影响了他的整个财富人生。洛克菲勒一生都记得得到记账工作的



让理财成为一种习惯

那个日子，他把那天称为自己的“就业日”，这天后来也成为整个洛克菲勒家族的节日。任何人都有起点，而第一次得到的工作，便让洛克菲勒懂得了如何对待数字与金钱：那就是，无论数字有多少、金钱有多少，都得“斤斤计较”。

从得到第一份工作开始，洛克菲勒就十分珍惜来之不易的工作机会，兢兢业业地做好自己的本职工作。他曾说：“由于我的第一份工作是簿记员，所以我学会了尊重数字和事实，无论它有多小……”这对洛克菲勒的一生影响巨大。洛克菲勒从 1855 年上班，就开始记账，账本上记下了当时自己的每一笔收入和支出，他还把这些业务准则运用到生活中去，逐渐建立了精细理财的意识。

精明理财的通俗说法就是“斤斤计较”。洛克菲勒精于计算，“斤斤计较”，对每一笔开支都要认真盘算。

1864 年 9 月 8 日，洛克菲勒同高中同学劳拉结婚时，尽管当时的他已积攒下了巨大的资金，但买结婚戒指却只花了 15.75 美元，并且，这笔花销还记在了账本内的“杂项开支”名下。

还有一次，洛克菲勒写信质问自己的某位炼油厂经理：“为什么你们提炼 1 加仑油要花一分八厘二毫，而东部的一个炼油厂干同样的工作只要九厘一毫？”

就连价值低廉的油桶塞子，洛克菲勒也不放过。他曾经质问过某位负责人：“上个月你们报告手上有 1119 个塞子，本月初送你们 10000 个，本月用去了 9527 个，你们报告现在存 1012 个，那么其他的 580 个又去了哪里呢？”

有时，洛克菲勒还会吝啬地向自己邀请来家做客的朋友收取住宿费，即使已身为亿万富翁，有一次，洛克菲勒还是向被邀请去他别墅住了一天的朋友收取 10 元的住宿费。洛克菲勒还曾向秘书借 5 分钱打公用电话，归还时秘书不好意思收，可洛克菲勒却说：“5 分钱可是 1 美元的年利呢！”

正是这种“斤斤计较”，铸就了洛克菲勒的成功。在洛克菲勒眼里，这个世界无限变幻，没有永远的贵族，也没有永远的穷人，如同万事万物都处在永恒的运动、变化之中一样，尊者卑，卑者尊，这种盛衰起伏变幻



第十一章 亿万富翁的银子，也是理出来的

如同沧海桑田，生生不息。出身卑贱和家境贫寒的人，通过自己的勤奋工作，执著的追求和智慧，同样能功成名就，出人头地，成为新一代贵族。

洛克菲勒家族从发迹至今已经绵延 6 代，仍未出现中国所谓“富不过三代”的颓废和没落之迹。这与洛克菲勒“斤斤计较”的财富观念密切相关。约翰·洛克菲勒一生崇尚勤俭节约并热衷创造财富，财富也就因此被他吸引而来。

第三节 李嘉诚的忠告

“华人首富”李嘉诚，作为中国香港的商界领袖，2010 年以 210 亿美元的资产，蝉联福布斯中国百富榜首位。李嘉诚诚信经商，致力公益，为中国企业家注入了弥足珍贵的精神血液。

李嘉诚白手起家，15 岁时因为父亲病故，不得不辍学打工，担起养家糊口的重任。李嘉诚先在香港一家钟表公司打工，之后又到一家塑胶厂当推销员。22 岁时，李嘉诚把握时机，用平时省吃俭用积蓄下来的 7000 美元，创办了自己的塑胶厂，将之命名为“长江塑胶厂”。自此，李嘉诚开始了自己的创业生涯。

如今，经过几十年艰苦卓绝的奋斗，李嘉诚已拥有 4 家蓝筹股公司，市值高达 7810 亿港元，包括长江实业、和记黄埔、香港电灯及长江基建，旗下员工共计超过 3.1 万名，是香港第 4 大雇主。

从当年推销五金的毛头小伙，到现在掌控香港经济命脉的亿万富翁，李嘉诚创造财富的秘诀是什么？这位亚洲首富的创业故事自然极具传奇色彩，然而，传奇背后的创富秘诀却很简单，那就是：不断地积累财富并知道怎样合理运用财富。



让理财成为一种习惯

富人有富人与众不同的思维方式。有一次，在取汽车钥匙时，李嘉诚不慎丢落一枚1元硬币，硬币滚到车底。当时，李嘉诚若开动汽车，硬币势必掉进坑渠，为了捡拾这枚硬币，李嘉诚蹲下了身，此时，旁边一名印度籍值班员见到，立即附身帮他从车底拾起了硬币。李嘉诚拿到该硬币后，竟奖给这名值班员100元，作为酬谢。李嘉诚对自己的行为做出了这样的解释：“如果不拾起这枚1元硬币，让它滚进坑渠，这枚1元硬币便会在世界上消失。而100元给了值班员，值班员可以将它用到自己所需要的地方。我觉得钱可以用，但不可以浪费。”这件小事显现了李嘉诚与众不同的理财哲学和思维方式，他用社会总净值的增损来判断个人行为合理与否。只要社会总净值增加了，自己损失一点也不算什么，相反，如果社会总净值减少了，自己即使收获了一定的财利也是损失。简单地说，就是不浪费一分钱。

李嘉诚曾说过：“要我马上拿出一个亿，我面不改色。但谁在地上丢一分钱，我会立即捡起来。”

简单的小事情，把它做到极致，就成了大事业。创造财富其实并不需要太多太复杂的理念和模式，需用则万金不惜，不当则一文不费。

李嘉诚在日常生活中，也非注重勤俭节约，坚决杜绝不当的用钱行为。

李嘉诚对自己的衣着从来都不怎么讲究，皮鞋坏了，他觉得扔掉太可惜，补一补照样穿，而一套西装穿个十年八年，对他来说更是平常事。作为香港首富，李嘉诚并没有住进顶级豪宅，而是仍然住在1962年结婚前购置的老房子里，几十年一如既往。李嘉诚在公司，与职员一样吃工作餐；李嘉诚巡察工地，与工人一起津津有味地吃盒饭。李嘉诚不抽烟、不喝酒，也极少跳舞，唯一的嗜好是打高尔夫球。

有一次，李嘉诚在澳门参加一个招待会，宴会会场金碧辉煌，宴会用餐山珍海味。然而，当宴会快要结束时，李嘉诚面对自己面前还剩下两片西红柿的盘子，笑着低声招呼身边的助手，只看他嘴角一开一闭，而助手也迅速举箸，两个人一人一片，把剩下的两片西红柿吃掉了。正是这两片西红柿，展示出李嘉诚勤俭节约的品格，在他看来，即使是不起眼的一片西红柿，也不应该浪费。



第十一章 亿万富翁的银子，也是理出来的

“不能浪费”，单纯的四个字，就是李嘉诚一生坚持的理财观的现实体现。

然而，虽然在生活中处处表现“吝啬”，李嘉诚在慈善事业方面所做的贡献，却已无法单纯用数字来衡量。早在2006年，李嘉诚就表示：会将个人财产的三分之一捐作公益慈善之用。李嘉诚坦言：“基金会是我的第三个儿子。”时至今日，李嘉诚基金会及由李嘉诚先生成立的其他慈善基金会，已对教育、医疗、文化及公益事业支持的款额逾110亿港元。

这就是李嘉诚“需用则万金不惜，不当则一文不费”的理财忠告！

第四节 王永庆创业之道

台湾“经营之神”王永庆，与香港的李嘉诚、马来西亚的陈必新齐名，被称为世界华人三大巨富。王永庆的一生充满了神秘色彩，作为白手起家的典范，他是台湾年轻人最崇拜的创业英雄。

王永庆创立的台塑集团不但长久地雄踞台湾企业之首，亦是世界最大的石化企业之一。王永庆的出名，不仅仅因为他拥有巨额的财富，更因他在商业经营乃至日常生活中，展现出了独特的人格魅力，总结出了经典的理财之道。

寻找机遇，不断投资，是王永庆始终坚持的创业之道、理财之路。

和大多数白手起家的富豪一样，王永庆也曾多次遭受经营挫折，在台湾抗战时期，王永庆一直处在失败的阴影里。当时，王永庆的母亲病了，想要一只肥鹅补补身子，王永庆来到菜市场，却发现所有的鹅都骨瘦如柴。于是，王永庆就问卖鹅人为什么鹅都这么瘦。买鹅人说，因为抗战，粮食匮乏，人都没吃的，更别说给鹅喂吃的了。不过卖鹅人又说，“别看这些鹅很瘦，它们的生命力却很强，一旦有了吃的，它们很快就能长到



七、八斤重。”听了卖鹅人这句话，王永庆感慨万分，一只鹅尚且能够适应环境、抵抗饥饿，人又为什么不能抵抗逆境，伺机翻身呢？

战后台湾一片狼籍，王永庆开始积极寻找投资机遇，经过细心观察，他发现台湾的建筑业起步最快，于是他抓住时机，抢先转向经营木材，获利颇丰。几年后，王永庆成了小有名气的木材商，可他却发现，经营木材的商家越来越多，竞争也越来越激烈，王永庆因此毅然决定退出木材行业，转而投资当时台湾的空白行业——塑胶业。

当时在台湾的化学工业中，最有地位有影响的企业家是何义，可何义到国外考察后，认为台湾的塑胶产品无论如何也竞争不过日本的产品，所以不愿向台湾的塑胶工业投资。出人意料的是，名不见经传的普通商人王永庆，却主动表示愿意投资塑胶业！大家都以为王永庆是想发财想昏了头，当地还一个著名的化学家，公然嘲笑王永庆根本不知道塑胶为何物，开办塑胶厂肯定要倾家荡产！

其实，王永庆并不是心血来潮、铤而走险。他已经进行了周密的分析研究，虽然他对塑胶工业还是外行，但他对市场做了深入细致的调查，甚至已私下去日本考察过！他认为，烧碱生产地遍布台湾，每年有 70% 的氯气可以回收利用，用来制造 PVC 塑胶粉。这是发展塑胶工业的一个大好条件。

1954 年，王永庆筹措了 50 万美元，创办了台湾第一家塑胶公司。3 年后公司建成投产，但果然如人们所料，王永庆立刻就遇到了销售问题。首批产品 100 吨，在台湾只销出了 20 吨，明显地供大于求。按照生意场上的常规，供过于求时就应该减少生产，可王永庆却反其道而行之，下令扩大生产！

王永庆有自己的算盘。他研究过日本的塑胶生产与销售情况，当时日本的 PVC 塑胶粉产量是 3000 吨，而日本的人口不过是台湾的 10 倍，所以，他相信自己产品销不出去，并不是真的供过于求，而是因为价格太高——要想降低价格，就只有提高产量以降低成本。第二年，王永庆又投资成立了自己的塑胶产品加工厂——南亚塑胶工厂，直接将一部分塑胶原料生产出品供应市场。

事实证明，王永庆的投资是正确的。随着产品价格的降低，销路自然



第十一章 亿万富翁的银子，也是理出来的

打开了，王永庆的塑料公司，月产 210 吨，都被抢购一空。台塑集团很快就占领了台湾市场，而且远销国外，在美国等地都开设了分厂。王永庆从此被称为“塑胶大王”，被誉为“华人经营之神”。

而在理财方面，王永庆仿佛天生就是一个节俭的人。

创业时期，王永庆连 4 分钱的热水澡都舍不得洗，每天坚持洗冷水澡。事业成功后，王永庆出差还是坚持坐经济仓，从来不包豪华客机。直到晚年，王永庆都坚持艰苦朴素的生活作风，一条毛巾能用好几年，一身西服穿了好几年都舍不得扔掉，袖口破了修补后接着穿。王永庆甚至要求子女们也像我一样勤俭，王永庆嫌长途电话费太贵，要子女少打电话给他；台塑公司内部使用的信封，都是转来转去，用到不能再用为止；王永庆给子女写信，总会选择最薄的信纸，字迹密密麻麻，用尽每一张纸；王永庆吃饭简便，最爱吃家常的卤肉饭，连王永庆每天早上跑步穿的运动鞋，都要一双穿上好几年，实在不能穿了才换新的。

不过，“抠门”的王永庆，对慈善事业却从不吝啬。除了在台湾捐赠学校，他还提出要在大陆各地援建 1 万所小学，该项目目前正在进行中。而在 2008 年汶川特大地震发生后，台塑集团迅速捐款 1 亿元人民币。

王永庆，一个农家子弟，一个小学毕业生，在短短几十年间，靠自己的勤俭与智慧创造了商界奇迹，一跃成为台湾的企业巨子、世界塑胶大王，这不仅仅因为他抓住了历史的机遇，更在于他勤俭的理财方法和独到的投资眼光。

第五节 亚蒙·哈默的致富经

亚蒙·哈默是美国西方石油公司的董事长，也是美国历史上一位颇具



传奇色彩的犹太人。在美国，他被称为点石成金的万能富豪，而在前苏联和中国，他却是家喻户晓的“红色资本家”。亚蒙·哈默是第一个与十月革命后的前苏联合作的西方企业家，他被列宁亲切地称为“哈默同志”，同时，他又是第一个乘坐私人飞机访问中国的西方企业家，被邓小平誉为“勇敢的人”。

亚蒙·哈默从一名骨瘦如柴的逃难青年，到拥有让所有美国人都羡慕的亿万财富，他的一生，就像一部惊险的传记。亚蒙·哈默奇特的经营之道，更是令人钦佩与敬慕，从拿听诊器的医学博士，一跃成为经济强人，亚蒙·哈默的成功，在于他能在机会到来时抢先一步。亚蒙·哈默说：“商场如战场，把握先机者胜。”

哈默在投资理财方面有自己的一套理论。他不仅将这套理论运用于商场，也运用于家庭教育中。

哈默和他的妻子育有一儿一女，哈基姆和丽萨。当两个孩子都已 20 出头时，为了磨练他们，哈默给了两个孩子每人 1 万美元，让他们自己去管理，并告知年底时，会对他们的成果进行考察。

日月如梭，转眼到了年底，当哈默问起两个孩子那 1 万美元的成果时，两个孩子都带着歉意说出了实情，原来，他们都没有什么成果，只是把 1 万美元花光了。哈默问他们为什么会这样，两个孩子的回答是：“将金钱管理好太难了，很多不确定的因素会让我们遭受莫名的损失。”哈默当然知道，哈基姆在没有深入调查的情况下，盲目地购买了 5000 美元的股票，结果损失惨重。而丽萨则在拿到 1 万元的前三个月里，疯狂地购买了一大堆化妆品。不过他并没有指责他们，而是认认真真地开始教他们如何理财。

“你们所犯的最大错误，就是没能为你们的财产铸造坚固的防线。换句话说，要想赚钱，必须要保证资金的安全！无论何时何地，为了追求高利润而冒着丧失本金的投资，都是极为不明智的想法。我们犹太人有一句格言：花掉 1 美元，就要发挥 1 美元 100% 的功效，而且要把支出降到最低点。为了降低成本、减少费用，要对每一笔投资都精打细算，尽量做到



第十一章 亿万富翁的银子，也是理出来的

让1美元的效用最大化。想想看，如果你在一个地方用错了一块钱，不仅意味着要损失一块钱，实际上你还损失了用这一块钱挣得的那一块钱的利润。钱是最容易损失的东西，无论何时都必须谨慎对待！只有管住小钱，才能够获得大钱，对于金钱，必须为其铸造防线，它才会聚集到你身边，你对金钱有爱惜之情，它才会心甘情愿地跑进你的口袋里。”

哈默将自己多年积累的理财经验教授给自己的孩子们，还给他们讲了“九个铜板”的故事。

古代的以色列王国，有两个好朋友，一个叫萨哈，另一个叫苏鲁，两个人都是做小本生意的。5年后，萨哈已成为非常有钱的富翁，而苏鲁却仍然仅维持温饱而已。一天，苏鲁找到萨哈，问道：“咱们两个都是从小本生意做起，可为什么你早已飞黄腾达，而我却仍旧是一贫如洗呢？”萨哈回答道：“那是因为我们有很大的不同。”“我们哪里有不同？难道我不是像你一样勤勤恳恳么？”“那不过是表象罢了。”萨哈转而问苏鲁，“如果你每天能够赚到10个铜板，你将如何处置它们？”“当然是用来改善生活了！”“这就是不同，当我赚到10个铜板之后，我便将它们放在荷包里。当我需要花钱的时候，我只是拿出其中的9个来用，每天都剩下一个，从来都剩下一个。那剩下的一枚铜板，就是我能够发达起来的最根本的原因。那剩下的一枚铜板，让我的空荷包渐渐鼓起来，时间长了，我就存下了一大笔钱。可我并没有将它们胡乱花掉，而是找到更好的机会进行投资。就这样，我的财富越积越多，最终变成今天这样富有。”

从哈默教育孩子理财的故事中，我们可以看到，哈默一直以来所坚持的投资理财之道：要致富，就要在生活上、在商场上，为自己的钱筑起一道防线，不要随意花钱，抵御欲望的种种诱惑，除此之外，还要善于利用你所花掉的钱，花一分钱就要体现一分钱的价值，让这一分钱体现100%的功效，让每一分钱为你赚取利润，这样，才能实现财富的积累，才能成就财富人生。



第六节 希尔顿的财富延伸

被称为世界“旅店帝王”的康拉德·希尔顿，缔造了一个全世界无可匹敌的“旅店帝国”。这个帝国跨越国界，在美国和其他国家的大都市里，共树立起 210 座高楼大厦，而且无一不是举世闻名的豪华旅店。

谁能想到，这样一个庞大的“旅店帝国”，竟创始于 1907 年，美国希尔顿家的土坯房里。那一年，正值美国经济危机，全国上下一片恐慌，20 岁的希尔顿在圣诞节自己生日这天，在美国新墨西哥州圣·安东尼奥镇自家堆满杂货的土坯房里，开办了第一家家庭式旅馆，并在这间土坯房里，为自己庆祝了 20 岁生日。当天，希尔顿对母亲说：“我要集资 100 万美元，盖一座以我的名字命名的新旅馆。”随后，他指着报纸上的一大堆地名说：“我要在这些地方都建起旅馆，一年开一家。”

1928 年，时光一晃就过去了 21 年。那天仍然是圣诞节，希尔顿 41 岁的生日。那一天，他 20 年前所有的梦想都一一实现了，并且速度大大超过了当年的预期。在达拉斯、阿比林、韦科、马林、普莱恩维尔、圣安吉诺和拉伯克都相继建起了以他的名字命名的饭店——希尔顿饭店。

如今，在国际旅游者眼里，希尔顿旅店永远都是首选入住旅店。希尔顿旅店的房间舒适宽大、功能明确，划分为办公区、放松区和盥洗区，凡入住希尔顿的旅客，均可赢得 50 多个航空公司的飞行旅程积分。国际希尔顿旅馆有限公司的各个旅店，每天共计接待数十万名各国旅客，年利润达数亿美元，雄居世界旅馆业的榜首。除南极之外，希尔顿旅店已经遍布全球。

在 100 多年的时间里，从一家家庭式旅馆扩展到 200 多家高档酒店，如今，希尔顿旅店已遍布世界五大洲的各大城市，成为全球规模最大的饭



第十一章 亿万富翁的银子，也是理出来的

店。那么，发展如此之快，财富如此之多，希尔顿的成功秘诀又是什么？

希尔顿是天才的投资家。早在创建家庭式旅馆时，希尔顿就曾指天发誓：“我要让每一寸土地都长出黄金来。”后来，希尔顿用成功的事实，向世界证明了自己的投资天赋，他从不忽略任何一次生财的机会，也从不让自己拥有的任何一寸土地闲置静睡。

70 多年前，希尔顿以 700 万美元买下了纽约华尔道夫阿斯托里亚大酒店的控制权，然后，他以极快的速度接手管理了这家全纽约最著名的宾馆。当一切欣欣向荣，开始进入最佳营运状态之后，希尔顿开始像园丁一样，查找任何可能被疏忽闲置的“菜地”，寻找这家酒店里可能存在的生财之道。

那段时间，希尔顿常常在酒店的前台驻足观望，他的眼光像鹰一样，注视着大厅中央四根巨大的通天圆柱。他一次次在这几根圆柱周围徘徊，经过反复推敲这些柱子的构造，希尔顿发现，这四根空心圆柱从建筑结构上讲，根本就没有支撑天花板的力学价值。那么它们存在的意义是什么呢？美观吗？美观却没有实用价值的装饰，就是对空间的巨大浪费，希尔顿最不能容忍的就是“一箭只射一雕”。

于是，希尔顿迅速请人把大厅中央的四根通天巨柱改造成了四根透明玻璃柱，并在玻璃柱内设置了可以随时更换的漂亮的玻璃展箱。在广告充斥的时代，这四根圆柱经过如此改造，就从装饰品迅速变成了可以挣钱的广告展位。没过几天，纽约那些精明的珠宝商和香水制造商，便把这几根柱子租了下来，把自己琳琅满目的产品摆了进去。希尔顿坐享其成，每年由此而多出了 24000 美元的展位租金。

除了拥有一双善于发现机会的慧眼，身为犹太人的希尔顿还非常懂得“借”财投资。

借他人的钱袋、借他人的资源、借他人的智慧，发自己的财，是犹太商人的“借”财之道。犹太人有一句商界名言：“如果你有 1 元钱，却不能做 10 元甚至 100 元的生意，你永远成不了真正的企业家。”希尔顿就非常善于借他人之“势”，成就自己的事业。犹太人几乎每人都有一本圣书，



名叫《塔木德》，这是他们受益一生的精神财富。《塔木德》上有一句名言：“没有能力买鞋子时，可以借别人的。这样比赤脚走得快。”

当年，希尔顿建造的第一所大型旅店，就是“借”财投资。当时，希尔顿口袋里只有 5000 美元，却看中了一块土地，他想在那块土地上建造一所宏伟的旅馆。这块土地的所有者——一个叫德米克的地产商人——开价 30 万美元。希尔顿不置可否，却请来了房地产评估师为他理想中的旅馆进行测算，评估师告诉他，要建造这样一座旅馆，起码需要 100 万美元。

很不幸，希尔顿当时口袋里只有 5000 美元，这个 100 万美元的旅馆的愿望，看起来像是痴人说梦。为了实现自己的愿望，希尔顿把自己投资家庭旅馆的收入都拿了出来，和朋友一起，才凑了 10 万美元。虽然这点钱还不够买地皮，但希尔顿却有自己的主意。他再次找到地产商德米克，经过一番讨价还价，签订了一份租借土地的合同，租期为 100 年，分期付款，每年租金为 3 万美元，德米克保留土地所有权，如果希尔顿不能按期付款，德米克可以收回土地，并得到土地上的饭店。于是，希尔顿第一年只需支付 3 万美元，而不是 30 万美元，就得到了土地的使用权。这让希尔顿省下了 27 万美元，但距离 100 万美元还相差很大。

于是希尔顿又找到德米克，要求以土地作为抵押去贷款，德米克虽然生气，但也没办法。于是希尔顿又顺利地贷得 30 万美元，并且又从一个土地开发商那里获得了 20 万美元的投资，这样他的资金就达到了 57 万美元。

饭店建到一半时，这 57 万美元也用光了，希尔顿又陷入了困境，这时，他又找到德米克，说明情况，希望他能出资，把饭店建完。为了让德米克同意，希尔顿许诺将每年的租金提高到 10 万美元，已经将土地抵押了出去的德米克，只好同意了希尔顿的请求。

道可道，非常道。“借”财之道，人人可为，当“无力买鞋”之时，亦可向他人“借鞋”。不过，行此道，有两点必须辨析清楚：其一，“借”财之道，关键是“借”，绝不是“诈”，更非“骗”。“借”财能生财，而“诈”与“骗”只能生祸，其二，借债还钱，天经地义，而且要让债权人



第十一章 亿万富翁的银子，也是理出来的

获得超乎常人的利益，实现双赢，此乃“借”财之道的要义。

敢于借，善于借，借中生财，这是个大学问。

希尔顿的投资理财观，值得我们每个人认真学习，并值得我们穷尽毕生精力去实践。

第七节 李兆基的神话缔造

李兆基，香港富豪，在 2008 年福布斯百富榜香港富豪榜上，位居第三，身家为 230 亿美元，折合 1569 亿人民币，排名仅次于李嘉诚及郭炳湘三兄弟，在 2009 年福布斯百富榜香港富豪榜上，蝉联第三，在 2010 的该榜上，排名第二。李兆基是香港首屈一指的地产发展商，任香港恒基兆业地产有限公司主席、中华煤气香港中华煤气有限公司主席、新鸿基地产发展有限公司副主席。他曾荣获亚洲企业家成就奖，被称为亚洲财神。

李兆基在 20 多岁的时候，怀揣 1000 元钱，只身来到香港，用了五六十年的时间，雄踞香港富豪榜第三位。李兆基的成功秘诀，是许多财经专家都在探寻的问题。

李兆基的孩童时代，是在父亲经营金银饰品的店铺里度过的。从小耳濡目染，李兆基对经商产生了浓厚的兴趣。上世纪 30 年代中期，李兆基的父亲在广州开了一家银庄，小学毕业的李兆基就随父亲来到广州，在父亲的银庄里打杂，而他的创业生涯也就从此开始。

20 世纪三、四十年代的中国，战乱频繁、动荡不安，李兆基每日在银庄里接触大量钱财，亲眼目睹通货膨胀货币贬值之后，身价不菲的富翁几天内便随着钞票的剧烈贬值变得一文不名。年轻的李兆基从中悟出一个道理：钞票只是浮财，拥有物业才是真正的恒产。这个道理，让李兆基终



身受用不尽。

李兆基虽然只是小学毕业，却因为从小就给父亲打工，练就了一身“绝技”：李兆基用算盘计算，快过电脑；李兆基记忆力惊人，恒基 100 多楼盘，他都记得清清楚楚，哪里进度如何，哪里面积多少，随口可出。李兆基的座右铭是：“先疾后徐，先声夺人，徐图良策。”他认为凡成功最不可或缺的，就是培养自己的能力，做事前先准备，有独到眼光，方能先人一步。

作为一名成功的企业家，李兆基创新的经营模式，超级的创富本领，以及对待财富的态度和原则，得到了公众的认可和钦佩。

李兆基在谈到个人财富问题时，曾如是说：“不义而富且贵，于我如浮云。”他始终认为，不择手段，没有道义，发达了也没有用，致富应该有自己的原则和理想。李兆基对于投资理财，有自己的一套理论。

李兆基始终认为，小富由俭是至理名言。

创富，第一桶金最重要，有了它，才有了发展的基石，才能够走向成功。李兆基说：“做人最忌的是日赚日花、入不敷支，如果有了本钱，能够安定下来，失业时也不用彷徨。”白手起家的人，第一桶金就来自勤俭。李兆基奉劝年轻人，赚到钱千万不要花光，而要储蓄下来。“所谓大富由天，绝不是听天由命，而是指顺应天时地利，绝对不可强求。财来有因果、有缘由、有机缘、也有福分。一旦明知不可为而为，勉强的后果早晚会招致失败。”对于财富，李兆基的心态平和安稳，他说：“‘不贫’、‘不富’者最有福，可以自得其乐。”

在个人的生活与工作中，李兆基多年来一直保持着朴素的生活作风。

有一段关于李兆基就餐的美谈，传遍了香港的大街小巷。李兆基一般都在办公室吃午餐，伙食相当简单。有一段时间，下属总是送同一道菜，而李兆基每次都吃个精光，从不发表任何意见，以至于大家都认为他对这道菜情有独钟。后来，因工作变动，换了新人送菜，新人不知李兆基爱吃原来那道菜，换了别样的饭菜，没想到李兆基竟然开心得很，见到饭菜后情不自禁地说：“哈哈，有新菜式了。”



第十一章 亿万富翁的银子，也是理出来的

对于衣着，李兆基也从来都不讲究。在 20 世纪 80 年代之前，李兆基一直习惯穿着自己穿了很多年的旧衣服去上班，直到 1980 年，李兆基创办的恒基兆业投资参与了广东中国大酒店和花园酒店的项目，完成了以耗资 33 亿人民币的北京恒基中心为代表的一批投资项目之后，一个老朋友才忍不住提醒他：“四哥（李兆基在家排名老四），别怪我坦率，你的衣着未免过于寒酸了吧！衣着有时也代表着集团的形象。”李兆基这才嘱咐秘书：“代我找个裁缝来，我要订造一批新西装。”

李兆基的办公室和住房，包括生活用品，也都一切从简。李兆基不戴眼镜、不戴戒指、不戴项链，也不戴手表。一直到 20 世纪 90 年代，李兆基已经挤进了香港富豪榜的前五名，一位老朋友到他家做客，他还拿出这位朋友 10 年前送他的剃须刀，乐呵呵地说：“这是你送给我的，我还在用。”

李兆基在理财过程中，笃信，“止、定、静、安、虑、得”六字箴言。

在中国儒家学派的经书《四书》中的《大学》里，有这样一段：“知止而后能定，定而后能静，静而后能安，安而后能虑，虑而后能得。”李兆基根据这段话，总结出了“止、定、静、安、虑、得”的六字箴言。李兆基认为，不论做事还是做生意，不论储蓄还是投资，这六字箴言都行之有效，只要按这六个字慢慢地想，一步一步地来，便不会有危险，做事便会有条理、有层次。

李兆基少年读书时，曾被老师考问，如何将这六字箴言融会贯通到现实生活之中，当时李兆基的回答是：“一个人如果只有一块钱做生意，那就只有买进一块钱的货。赚了固然开心，万一蚀了也就算了。要知道适可而‘止’，才不至彷徨无主，从而身心镇‘定’，才不受邪恶念头的侵袭，明心见性，思想宁‘静’，自然气定神闲，理得心‘安’，这时从容处事，更能周详处事，更能周详考‘虑’，且可策划将来的事业发展，自然成就可‘得’。”